



Universidad Austral de Chile

Escuela de Ingeniería Comercial
Seminario de Grado

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA DE
VALDIVIA ANTE EL NUEVO ESCENARIO EN LA UNIÓN EUROPEA

Tesina presentada como requisito para
optar al Grado de Licenciado en
Administración.

Profesores Responsables:

Jaime Astete A.
Horacio Sanhueza B.
Osvaldo Rojas Q.

Profesor Patrocinante : Sr. José Escalda Navarro

PATRICIO ANDRÉS BENAVENTE CHANQUEO
CHRISTIAN ALEJANDRO OSORIO CAMPOS

VALDIVIA - CHILE
2006

ÍNDICE DE MATERIAS	Página
RESUMEN	
1. INTRODUCCIÓN	1
2. MARCO DE REFERENCIA DEL ESTUDIO	3
2.1. PYME	4
2.2. Unión Europea	6
2.3. Acuerdo Económico Chile – UE	7
2.4. Nexos entre Chile y la Unión Europea	15
2.5. PYMES de la Provincia de Valdivia	17
3. MATERIAL Y METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS	23
3.1. Material	23
3.2. Fuentes primarias de información	23
3.3. Fuentes secundarias de información	23
3.4. Tipo de investigación	23
3.5. Beneficios del Acuerdo de Asociación de Chile con la Unión Europea.	23
3.6. Instituciones de Fomento	23
3.7. Diseño Muestral	24
3.8. Método de obtención de datos	24
3.9. Método	24
3.10. Recopilación de datos e información	25
3.11. Método de análisis de los datos	25
4. PRESENTACION Y DISCUSION DE LOS RESULTADOS	26
4.1. Análisis de la situación actual de las PYMES de la Provincia de Valdivia ante el nuevo escenario en la Unión Europea	26
4.2 Análisis FODA	31
5. CONCLUSIONES	33
6. BIBLIOGRAFÍA	35
7. ANEXOS	

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Página

Gráfico 1. Conocimiento del Acuerdo con la UE	27
Gráfico 2. Conocimiento de los beneficios del Acuerdo	27
Gráfico 3. Uso de los beneficios	28
Gráfico 4. Conocimiento de instituciones y programas orientados al fomento productivo de las PYMES	28
Gráfico 5. Solicitud de ayuda de las pymes	29
Gráfico 6. Interés por exportar en el futuro	29
Gráfico 7. Estructura de las empresas e interés en exportar	30
Gráfico 8. Información en los medios sobre el Acuerdo	30

ÍNDICE DE TABLAS

Página

Tabla 1. Clasificación de empresas según Sofofa	5
Tabla 2. Clasificación de empresas según Ministerio de Economía	5
Tabla 3. Empresas Privadas por Sectores en la Provincia de Valdivia	18
Tabla 4. Estructura sectorial de los entrevistados	26

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Tablas

Anexo 2. Opiniones sobre la realidad de las PYMES

Anexo 3. Encuesta

RESUMEN

En el estudio que se presenta a continuación se pretende explicar la importancia del Acuerdo de Asociación Política y Económica entre Chile y la Unión Europea, para las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia de Valdivia, para ello, se analizan los beneficios y oportunidades de desarrollo que ofrece este acuerdo en temas políticos, económicos y sociales, cuya importancia para el desarrollo de la provincia merece su estudio y análisis.

La interrogante planteada fue si las Pymes de la Provincia de Valdivia conocen y hacen uso de algunos beneficios que ofrece el Tratado con la Unión Europea, para ello se intenta en el transcurso del estudio plasmar una conclusión integral de un tema en particular, que es la “Perspectiva de las Pymes de la provincia de Valdivia ante el nuevo escenario en la Unión Europea”. Este estudio es apoyado por encuestas, investigaciones, análisis y conjeturas propias realizadas.

Dentro de las conclusiones relevantes obtenidas en el estudio, se encuentra la compleja situación que viven las pymes de la provincia día a día, lo cual les impide actualmente pensar en ingresar en forma directa a los mercados de la Comunidad Europea, aunque algunas ya lo hacen en forma indirecta, además este estudio da cuenta de los problemas de gestión y capacitación de nuestras pymes locales, siendo este un punto primordial para que estas piensen en exportar a la UE. Es por ello, que se coincide en la necesidad de aumentar el flujo de información, el asesoramiento y financiamiento hacia las PYMES de la provincia.

1. INTRODUCCIÓN

Las relaciones entre Chile y Europa se basan en vínculos históricos muy profundos que se extienden a los ámbitos político, cultural y económico.

En 1990, con el retomo a la democracia, Chile contó con un importante capital de simpatía, producto de los contactos y relaciones que se fueron estableciendo entre los dirigentes chilenos y sus contrapartes de los Estados Miembros.

Es así como en el año 2002 se firma el Acuerdo de Asociación Política y Comercial entre Chile y la Unión Europea, acuerdo que entra en vigencia el 1 de febrero del 2003.

La firma de este acuerdo corresponde a uno de los hechos más importantes en las relaciones económicas internacionales del país, y será un instrumento indispensable para ampliar y profundizar las relaciones con la UE, tanto en el ámbito político, económico como también de cooperación.

La firma de este Acuerdo es fruto de casi 30 años de apertura comercial, la que se inició unilateralmente a mediados de los setenta; un cambio radical en la política económica comercial que hasta ese entonces aplicaba el país.

La suscripción del Acuerdo con la UE, cubre diversas áreas como son la económica, política, financiera, técnica, educativa, cultural, incluyendo la participación ventajosa de Chile en diversos programas de cooperación científica y tecnológica (Comisión de las Comunidades Europeas, 2002).

Una importante cantidad de productos que Chile exporta al mercado europeo pertenecen al sector silvoagropecuario. Así, uno de los aspectos relevantes es que el Acuerdo es en extremo beneficioso para los exportadores del sector, al asegurarles un arancel proyectado en el tiempo y que para el caso de algunos productos es cero desde la entrada en vigencia del Acuerdo. Entre las regiones de Chile que se destacan por su potencial en este sector se encuentra la décima región, dentro de la cual sobresale la provincia de Valdivia, que cuenta con un gran número de pequeñas y medianas empresas dedicada a este sector.

Es por esto, que el presente estudio estará enfocado a analizar las “Perspectivas Económicas de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia de Valdivia ante el nuevo escenario de la Unión Europea”, buscando analizar las oportunidades que se

les abrirán producto del Acuerdo firmado con la Unión Europea, así como la realidad que viven actualmente y su visión sobre este acuerdo.

Para realizar este estudio se han elegido las Pequeñas y Medianas Empresas, ya que éstas constituyen un sector importante para la economía del país, al ser éstas las que le dan empleo a más del 80% de la población chilena y, no obstante, son quienes menos acceso tienen a la información.

En consecuencia, los principales objetivos del estudio serán:

Analizar la situación que viven actualmente las PYMES de la Provincia de Valdivia.

Resumir los principales beneficios económicos que otorga el Acuerdo para las PYMES de la Provincia de Valdivia.

A continuación se pretende analizar las “Perspectivas Económicas de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia de Valdivia ante el nuevo escenario de la Unión Europea”, para ello se han planteado las siguientes conjeturas:

El acuerdo beneficia al sector económico de la provincia, pero esto no ha sido aprovechado por las PYMES locales por falta de información al respecto.

Las características propias que cada Pyme posee influirán en la forma en como ellas manifiestan su interés por participar en el intercambio comercial con la UE.

2. MARCO DE REFERENCIA DEL ESTUDIO

“La globalización es el proceso por el que la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unifica mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicos y políticos que les dan un carácter global. Así, los modos de producción y de movimientos de capital se configuran a escala planetaria, mientras los gobiernos van perdiendo atribuciones ante lo que se ha denominado la sociedad en red”. (Wikipedia, 2006).

El Gobierno de Chile ha sido un gran ejemplo de ello, con la firma de diversos tratados y acuerdos comerciales, integrándose a grandes mercados que representan la posibilidad de contar con interrelaciones culturales y sociales más dinámicas y alcanzar emprendimientos comunes en el ámbito de la ciencia y la tecnología. Claro que esta mayor apertura, según diversas opiniones, ha beneficiado solo a grandes trasnacionales, productores y capital financiero, pero están asfixiando a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que no pueden competir sin la protección necesaria. A pesar de esta situación el Gobierno chileno, ha hecho las cosas bien, su economía ha estado fuerte y ha dado importantes pasos para acceder a grandes mercados con el fin de beneficiar a todo el país.

A partir de esta realidad, Chile ha optado por una inserción internacional basada en la apertura comercial. Para entender de qué se trata esta "apertura comercial" hay que tener claro que cuando un país compra bienes a otro (importaciones), los productos que ingresan deben pagar un impuesto en Aduanas llamado arancel. En un proceso de apertura, las barreras arancelarias y no arancelarias tienden a disminuir. La apertura comercial en estos días avanza de una forma muy veloz, los países cada vez están más integrados, y los gobiernos tratan de establecer lazos con el fin de mejorar la oferta exportadora de sus países.

Las PYMES representan, en el caso de Chile, así como prácticamente en la totalidad de los países de América Latina, una realidad económica y socialmente relevante. Por esta razón para que el ciclo de vida de éstas sea extenso en el tiempo y para que el número de PYMES aumente va a depender en gran medida de incentivos gubernamentales y de iniciativas que el mismo sector privado logre concretar. Muchas PYMES desean exportar sus productos pero con la apertura comercial, la

firma de los Tratados de Libre Comercio, la abrumadora era de la información y la globalización se sienten, muchas veces, vulnerables frente a las empresas transnacionales que teniendo más recursos, captan la atención de un cliente globalizado que está abierto al mundo y que tiene “grandes e importantes necesidades”.

Por lo tanto es importante que el Gobierno, genere las oportunidades para las PYMES, ayude en los problemas financieros que tienen y las capaciten, para que las PYMES puedan empezar a integrarse a esta apertura comercial y aprovechen las oportunidades de los diversos tratados firmados por nuestro país.

2.1. PYME

Antes de definir y clasificar a las PYMES se cree necesario mencionar a las empresas en general.

La empresa es un sistema, el cual es un conjunto de elementos o sub sistemas ínter relacionados entre sí, que coordinan determinados factores los cuales permiten la obtención de ciertos objetivos, dicho de otra manera es un conjunto de factores de producción tales como los bienes naturales, factores de trabajo, maquinaria y otros bienes de capital.

Además de los factores de producción se encuentran los factores mercadotécnicos y los financieros.

Toda empresa como unidad tiene fines u objetivos, los cuales constituyen la razón de su existir. Para alcanzar estos fines la empresa coordina los distintos factores que tiene a su disposición (Definición, 2006).

Estos factores de manera individual no podrían alcanzar las metas propuestas por la empresa, por ello se debe hacer un “mix”, y este se realiza de la manera más óptima gracias a la administración, esta puede recaer en una o más personas, este factor administrativo es el que planifica, organiza, toma decisiones, y controla las posibles desviaciones que tenga la meta a cumplir.

Las empresas se clasifican en diversas industrias entre las cuales se encuentran:

Agricultura; Explotación de minas; Manufactura; Electricidad, gas y agua; Construcción; Comercio; Transporte; Establecimientos Financieros; Servicios Comunes y Sociales.

Dada una breve reseña de lo que son las empresas en general, se pasara a definir a las pequeñas y medianas empresas (PYME). Existen las más diversas interpretaciones, para esto dentro de las clasificaciones más recurrentes se encuentran las que guardan relación con el volumen de ventas anuales, el número de trabajadores contratados, y ahora último de acuerdo a la cantidad de computadores que posee una empresa en sus dependencias. Claro que las más ocupadas y representativas para la clasificación de empresas son la cantidad de trabajadores y las ventas anuales.

Según la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), la estructura empresarial de Chile, según número de trabajadores se clasifica por:

Tabla 1. Clasificación de empresas según Sofofa

Tipo Empresa	Número de Trabajadores
Micro empresa	1 a 4 trabajadores
Pequeña y Mediana empresa	5 a 199 trabajadores
Gran empresa	Más de 200 trabajadores

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.

Por otra parte el Ministerio de Economía definió a las pequeñas empresas como aquellas unidades productivas cuyas ventas netas anuales varían entre 2.400 y 25.000 Unidades de Fomento, mientras que se consideraba medianas empresas aquellas cuyas ventas se colocaran entre 25.001 y 50.000 UF¹. Por encima de ese límite se colocaban a las grandes empresas y por debajo de las 2.400 UF a las Microempresas. A partir de 1994 de ventas de las medianas empresas fue aumentado a 100.000 UF, en el siguiente cuadro se muestra la clasificación actual de las empresas:

Tabla 2. Clasificación de empresas según Ministerio de Economía.

Tipo Empresa	Ventas Anuales UF	Ventas Anuales Pesos
Micro empresa	Menos de UF 2.400*	Hasta \$44.167.080
Pequeña empresa	Entre UF 2.401* y UF 25.000*	\$44.185.483 a \$460.073.750
Mediana empresa	Entre UF 25.001* y 100.000*	\$460.092.153 a \$1.840.295.000
Gran empresa	Más de UF 100.000*	Sobre \$1.840.295.000

*Valor UF al 17 de noviembre de 2006 - \$18.402,95

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.

¹ La unidad de fomento – UF-es una unidad de valor real, reajutable de acuerdo al índice de variación de precios.

Ahora bien, la agrupación que se emplee para definir a las empresas dependerá de la finalidad que tenga ésta, las anteriormente descritas son de gran utilidad cuando se trata de estudios estadísticos o análisis de tendencias, en cambio se pueden encontrar otras definiciones que hacen cada empresa en particular. Por ejemplo las empresas de energía clasifican a sus empresas clientes, dado el nivel de consumo mensual, las bancarias los harán por los saldos promedio o el nivel de crédito.

2.2. Unión Europea

La Unión Europea es una organización supranacional del ámbito europeo dedicada a incrementar la integración económica y política y a reforzar la cooperación entre sus estados miembros. La UE nació el 1 de noviembre de 1993, fecha en que entró en vigor el Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastricht², ratificado un mes antes por los doce miembros de la Comunidad Europea.

Los países que la conforman son: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Republica Checa, Suecia, esperando la integración de Bulgaria y Rumania para el año 2007 (Wikipedia, 2006).

Con el Tratado de la Unión Europea, se otorgó la ciudadanía europea a los ciudadanos de cada Estado miembro. Se intensificaron los acuerdos aduaneros y sobre inmigración con el fin de permitir a los ciudadanos europeos una mayor libertad para vivir, trabajar o estudiar en cualquiera de los estados miembros, y se relajaron los controles fronterizos.

La Unión Europea de hoy cuenta con una superficie de 3.975.000 kilómetros cuadrados, que cobija a más de 461 millones de personas de distintas culturas, opiniones, lenguas y expectativas de vida, que quieren mantener su identidad nacional.

Al mismo tiempo, consideran que su desarrollo es más factible a través de un espacio unificado, sin fronteras nacionales y en donde circulen libremente personas, mercancías, capitales y servicios.

² Tratado de Maastricht, o Tratado de la Unión Europea, llamado así por haber sido firmado en esa localidad holandesa.

La Unión Europea se basa en el Estado de Derecho. Esto significa que todas sus actividades se derivan de los tratados, acordados voluntaria y democráticamente por todos los Estados miembros. Los tratados se han modificado y puesto al día para adaptarse a la evolución de la sociedad. El más reciente, el proyecto de Tratado por el que se establece una Constitución para Europa, quiere reemplazar todos los tratados existentes por un solo texto y es el resultado del trabajo de la Convención sobre el futuro de Europa y de una conferencia intergubernamental (CIG). La Constitución fue adoptada por los Jefes de Estado y de Gobierno en el Consejo Europeo de Bruselas del 17 y 18 de junio de 2004, y firmada en Roma el 29 de octubre de 2004. Debe ser ratificada por cada Estado Miembro de conformidad con sus propias disposiciones constitucionales (es decir, por su parlamento o mediante referéndum). La constitución no entrará en vigor hasta que la hayan ratificado los 25 Estados miembros.

La Unión Europea se ha convertido en una de las mayores potencias comerciales del mundo. Moviliza más del 25% de los intercambios del planeta, sin contar su comercio interno, y mantiene vínculos importantes con todas las regiones del planeta. Es la primera fuente de inversión extranjera directa en el mundo y la primera potencia en materia de cooperación. (Wikipedia, 2006).

2.3. Acuerdo Económico Chile - UE

El Acuerdo entre la Unión Europea (UE) y Chile es, sin lugar a dudas, la negociación más importante realizada por Chile en su historia de apertura comercial; siendo, a su vez, el acuerdo más avanzado suscrito por la UE con un país latinoamericano (DIRECON, 2001) y que, según los especialistas y lo que puede concluirse en primer término, favorecerá a Chile a través del desarrollo de la agricultura y sectores afines, el sistema financiero, la industria y los sectores de ciencias y tecnologías.

La suscripción del Acuerdo con la UE, cubre diversas áreas como son la económica, política, financiera, técnica, educativa, cultural, incluyendo la participación ventajosa de Chile en diversos programas de cooperación científica y tecnológica (Comisión de las Comunidades Europeas, 2002).

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, considera que las oportunidades comerciales que propicia el Acuerdo con la UE pueden verse desde 3 dimensiones por separado o en conjunto:

1. La consolidación de los productos, que previo al Acuerdo ya ingresaban con arancel cero.
2. Un posicionamiento comercial ventajoso para aquellos productos que antes del Acuerdo estaban afectos a tasas arancelarias altas, las que se han ido reduciendo desde la entrada en vigencia de éste.
3. La apertura de un mercado de 461 millones de habitantes, a productos que hasta ahora son exportados en bajas cantidades a la Unión Europea.

Una cuarta oportunidad comercial, es la factibilidad que Chile se transforme en una plataforma de negocios entre otros países de Sudamérica y Europa, lo que sin lugar a dudas, aumentará aún más las posibilidades comerciales.

Dentro de la gama de bienes que produce Chile y que a raíz de la negociación enfrentan nuevas expectativas, hay varios productos y sectores que se muestran como los grandes beneficiados de este Acuerdo y que por lo mismo, para algunos analistas, presentan “a priori” mayor potencial. Por una parte, están las cantidades logradas en productos como carne de bovino, cerdos, lácteos, aves y el aumento de lo asignado en carne de cordero. Por otra, las listas de desgravación, que para algunos productos será inmediata y para los más sensibles en plazos variables, que van de 3 a 10 años (DIRECON, 2006).

Principales Beneficios para las PYMES.

En el artículo 19 del Acuerdo, indica lo siguiente referente a este punto:

1. Las partes promoverán un ambiente favorable para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.
2. La cooperación consistirá, entre otras acciones, en:
 - a) Asistencia técnica.
 - b) Conferencias, seminarios, prospección de oportunidades industriales y técnicas, participación en mesas redondas y ferias generales y sectoriales;

- c) Fomento entre los contactos entre operadores económicos, de la investigación conjunta y de la creación de empresas conjuntas (“join ventures”) y redes de información a través de los programas horizontales existentes;
- d) Facilitación del acceso a la financiación, suministro de información y estímulo de la innovación.

Algunos puntos importantes del acuerdo y que pueden beneficiar a algunas de nuestras PYMES para incentivarlas a exportar sus productos y expandir su mercado a uno internacional son:

Liberalización Arancelaria

El Acuerdo con la Unión Europea considera seis categorías de desgravación arancelaria, de las cuales sólo se excluye a algunos productos agrícolas (en casos donde está operando la banda de precio y en lácteos, entre otros) y pesqueros (conservas de jurel).

El 85,1% de nuestras exportaciones a la UE ingresa sin arancel, desde el momento en que entró en vigencia el Acuerdo. A partir del 2007, el total de bienes beneficiados con arancel cero, representará un 96,2% del valor de nuestras exportaciones a ese mercado.

Como excepciones a la desgravación arancelaria ha quedado sólo el 0,3% del comercio con la UE. El Acuerdo contempla una "Cláusula de Revisión" para estos productos, lo que significa que cada 3 años, en conjunto con otros productos agrícolas (por ejemplo, aquellos con cuotas), se examinará la viabilidad de profundizar las concesiones arancelarias.

Algunos de los productos agrícolas básicos que son beneficiados por el Acuerdo son: uvas, manzanas, peras, frambuesas, paltas, kiwis, carnes de cordero, bovinos, cerdos y aves, quesos, miel, flores frescas, cebollas, ajos, espárragos, setas, hongos, nueces, castañas, semillas de frutas, y hortalizas.

También hay productos pesqueros beneficiados, como salmón, merluza, pescados congelados, filetes de pescados, centollas, langostinos, ostiones y pulpos.

Algunos productos beneficiados en el sector alimentos y bebidas serán los embutidos de aves, preparaciones de salmón, conservas de crustáceos y moluscos, algunas conservas de frutas, y vinos.

En el sector industrial, la negociación final ubicó la mayoría de los productos en la lista inmediata. Se esperan los mayores beneficios en metanol, fertilizantes, sal, madera, muebles de madera, papeles y cartones, textiles y confecciones, calzados y productos químicos como algunos ácidos inorgánicos, algunos cloruros, yoduro y oxiyoduro, cloratos y percloratos, óxido e hidróxido de molibdeno, nitrato de potasio, carbonato de litio, sales de ácidos, abonos minerales y herbicidas. Otros productos beneficiados serán: polímeros de propileno, cueros y pieles, tableros de fibra de madera, madera contrachapada, papeles multicapas, lanas peinadas, ferromolibdeno, productos laminados de hierro, chapas, tubos y otras manufacturas de cobre, máquinas y aparatos para imprimir, partes de muebles y lápices (Airelibrechile, 2006).

Industria y Pesca

Un 99,8% de las exportaciones industriales de Chile ingresa libre de arancel a la Unión Europea, desde que el Acuerdo entró en vigencia. El metanol, los fertilizantes, la sal, madera, papeles y cartones, textiles y confecciones, calzados y muebles de madera, entre otros, fueron favorecidos con una desgravación inmediata. Se pactó una lista de desgravación para los productos europeos a siete años, en la cual se incluyeron los bienes sensibles para Chile como son los químicos, pinturas y plásticos, lo que ha otorgado a nuestro país un tiempo prudente para enfrentar el nuevo escenario de competencia y así mejorar su eficiencia productiva.

El tema pesquero es abordado en tres distintas áreas del acuerdo comercial: en un protocolo relativo a inversiones, en la desgravación arancelaria, y en reglas de origen. No se negoció acceso a puertos ni ninguna autorización a naves de pabellón extranjero (comunitario) para pescar en nuestra Zona Económica Exclusiva.

Del total de productos pesqueros comprendidos en el Acuerdo, alrededor del 75% se benefició con rebajas arancelarias en forma inmediata o en un plazo máximo de cuatro años desde que entró en vigencia el acuerdo. Para el resto de los bienes pesqueros, la desgravación se completará en períodos de siete y diez años, salvo para el 4% que queda en excepción.

El Acuerdo también permite inversiones europeas en Chile a través de empresas pesqueras constituidas en Chile y chilenas en las costas europeas en el ámbito

pesquero, sujetas a estricta reciprocidad. En el caso chileno, la explotación de los recursos en nuestra Zona Económica Exclusiva marítima se realizará bajo legislación y normas de conservación chilenas.

El acuerdo comercial en inversiones establece que, en el caso de personas jurídicas constituidas en Chile, con capital mayoritario y manejo de la administración de origen comunitario, podrán inscribir sus naves en Chile, siempre que los chilenos tengan la misma posibilidad en el Estado Miembro de origen del capital. Como consecuencia de ello, las naves inscritas del modo señalado, serán de propiedad de empresas pesqueras chilenas (con aporte de capital extranjero), navegarán bajo el pabellón nacional y podrán acceder a autorizaciones y permisos de pesca, sometidos a la legislación nacional y a las normas de conservación vigentes. En materia de normas de origen, la pesca realizada dentro del mar territorial y la Zona Económica Exclusiva de Chile, tendrá origen chileno (Airelibrechile, 2006).

Agricultura y Agroindustria

Nuestros principales productos agrícolas de exportación a la UE obtienen un mayor acceso y, sobretodo, una garantía de tal acceso. Desde luego, ningún producto quedo en situación más desventajosa que antes del acuerdo.

En el sector agrícola quedó en desgravación inmediata el 47% de nuestras exportaciones a la UE, destacando aquí los espárragos frescos, las manzanas frescas, uvas frescas, y peras frescas. Un 42% adicional de las exportaciones del sector se ha ido desgravando gradual y linealmente hasta el año 2007. Es decir, en el cuarto año del Acuerdo, ingresarán con arancel cero a la UE el 89% de nuestras exportaciones agrícolas, incluyendo tomates frescos, pasta de tomates, jugo de uvas, conservas de frutas y vinos.

El 85% de nuestra exportación frutícola quedó liberado de inmediato o con una liberación total a cuatro años plazo. Las manzanas consiguieron desgravación inmediata; las uvas se desgravarán a cuatro años, pero con cuotas libres de aranceles desde el momento en que entró en vigencia el Acuerdo, lo que significó una rebaja de prácticamente a la mitad del arancel que se tenía antes. Con estas rebajas, Chile quedó en una situación comparativamente favorable respecto a sus competidores más

directos. Esto significó más exportaciones en sectores que ya estaban exportando, al mejorar sus condiciones competitivas frente a terceros países.

Productos de gran importancia se han desgravados a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo: cebollas y espárragos frescos, pimentones, manzanas, peras y ciruelas, paltas, frambuesas. A cuatro años quedaron productos como: frutillas frescas y preparadas, moras y la pasta de tomate.

Respecto a la agroindustria (congelados, deshidratados, concentrados, jugos y conservas), el grueso de nuestras exportaciones emblemáticas ha quedado libre de aranceles. Esto se traduce en una gran ventaja competitiva en relación a los competidores directos, por ejemplo, la pasta de tomate entrará a Europa, libre de arancel, en cuatro años. En otros casos, se ha igualado la situación de acceso de países con los que se compite más directamente.

Del total de las importaciones agropecuarias chilenas, el 64% proviene del Mercosur, y el 9% de la UE. En tanto, dado el 22% de productos agropecuarios chilenos que son exportados a la UE, es evidente que mejorar el acceso a ese mercado constituía un objetivo estratégico para el desarrollo del sector agrícola. Por razones de competitividad con nuestras economías vecinas, sumado al costo de transporte, la agricultura europea no agrega dificultades para nuestro agro y en aquellos casos en que sí lo pudiese hacer, las sensibilidades fueron adecuadamente resguardadas. En síntesis, la negociación comercial con la UE no levanta amenazas para la agricultura chilena en sus sectores más sensibles. Al contrario, le abre un notable espacio de desarrollo en sus sectores más dinámicos (Airelibrechile, 2006).

Sector Forestal

Después del NAFTA, la segunda región de interés para el sector forestal chileno es la UE. Los mercados de productos forestales de mayores proyecciones en la UE, son el carbón vegetal para Bélgica, y las maderas chilenas en España.

Respecto al carbón vegetal, cabe destacar que no existe producción de este tipo de carbón de madera en Bélgica, por consiguiente el producto se importa. Por otro lado, Chile exporta actualmente carbón vegetal de madera a Estados Unidos, por lo que, según la opinión del Director Comercial de PROCHILE, se recomienda explorar el mercado de la Unión Europea, el cual es también exigente respecto a la calidad y

donde el uso de este producto es habitual. De este modo, es recomendado comercializar un carbón vegetal de calidad, cuya producción sea respetuosa con el medio ambiente, que sea el resultado de una gestión ecológica de los bosques, a fin de darle mayor valor al producto. En efecto, el consumidor europeo es cada vez más sensible al origen de los productos que compra, sobre todo con los alimentos.

En relación al mercado Español para las maderas chilenas, éste se concentra en la demanda de madera aserrada de pino radiata, alerce, coigüe, eucaliptus y lenga, además de maderas contrachapadas. Para aprovechar esta oportunidad, PROCHILE recomienda que las PYMES del sector se asocien, para así afrontar en conjunto la demanda de este mercado. Además sugiere contactar a importadores españoles interesados en el producto chileno, a través de la base de datos de esta Oficina Comercial (PROCHILE, 2006).

Por otro lado, la Oficina Comercial de PROCHILE en Barcelona ha podido detectar interés en empresas del sector por conocer ofertas detalladas de las diversas maderas que Chile puede ofrecer. Dichas empresas, hoy en día, importan mayoritariamente estos productos desde países de Escandinavia y Estados Unidos. Además, cabe mencionar que existe una competencia local por la similitud existente entre el pino insigne del país Vasco al chileno (PROCHILE, 2006).

Turismo local y la UE

Una de las Estrategia de Desarrollo de nuestra provincia considera al turismo como un “eje orientador de las demás actividades económicas”, proponiendo como grandes metas proteger y promover la explotación racional de los atractivos turísticos regionales; romper la estacionalidad existente y profesionalizar la actividad turística. Considerando los atractivos naturales de la región, las actividades ligadas al turismo son evidentemente un potencial que es necesario considerar. De acuerdo a estimaciones de SERNATUR en el año 2003 el turismo representó un porcentaje importante de las exportaciones del país, alcanzando al 4,3% del total de exportaciones de bienes y servicios nacionales.

La Décima Región se ha ido posicionando como destino turístico con características muy propias, es en el caso de la provincia de Valdivia que resulta atractiva en el

turismo vinculado a la naturaleza, como son: el ecoturismo, el turismo de aventura, la pesca deportiva, y la visita a Áreas Silvestres.

Nuevas áreas también presentan un gran potencial para la región tales como turismo de salud (termas, “resorts”, centros especializados en salud) y especialmente turismo rural o agroturismo, actividad que crecientemente incorpora nuevos interesados nacionales y extranjeros y con especial proyección considerando que la provincia concentra una proporción importante de la población rural del país. Desde hace ya casi una década algunos organismos gubernamentales (INDAP, CORFO a través de los PROFOS; Sercotec) desarrollan programas de fomento de esta actividad. Especialmente interesante es la labor desarrollada por INDAP, institución que ha visto en el turismo una herramienta de desarrollo complementario a las actividades netamente agropecuarias de la población rural, ofreciendo programas de capacitación y vinculando al fomento del turismo como línea paralela a las actividades que realizan familias y pequeñas organizaciones en el área silvoagropecuaria. (Biblioteca del Congreso Nacional, 2006).

En el artículo 34 del Acuerdo “Cooperación en el sector turístico”, indica lo siguiente referente a este punto:

1. Las Partes promoverán la cooperación mutua en materia de desarrollo turístico.
2. Esta cooperación se centrará en:
 - a) Proyectos destinados a crear y consolidar productos y servicios turísticos de interés mutuo o que sean atractivos para otros mercados de interés común.
 - b) La consolidación de los flujos turísticos de larga distancia.
 - c) La mejora de los canales de promoción turística.
 - d) La formación y la educación en turismo.
 - e) Asistencia técnica y la introducción de experiencias piloto para el desarrollo del turismo temático.
 - f) El intercambio de información sobre promoción turística, planificación integral de destinos turísticos y calidad de los servicios.
 - g) La utilización de instrumentos de fomento para el desarrollo turístico a escala local.

2.4. Nexos entre Chile y la Unión Europea

Con el fin de difundir los alcances del Acuerdo con la Unión Europea, existen varias instituciones que fomentan el desarrollo del tratado de libre comercio entre Chile y la Unión Europea, dentro de las cuales se pueden señalar las siguientes:

ProChile

La Dirección de Promoción de Exportaciones, (ProChile), fue creada en noviembre de 1974, y dependiente de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, tiene como misión apoyar el desarrollo del proceso exportador y la internacionalización de las empresas chilenas, de acuerdo a la política de inserción económica internacional del país, de los acuerdos suscritos por Chile y en el marco de la Organización Mundial Del Comercio (OMC).

Su objetivo es contribuir a diversificar y estimular las exportaciones de productos y servicios especialmente los no tradicionales, proveer de información al sector exportador y apoyar los contactos con potenciales compradores extranjeros. La institución cumple tareas orientadas al conocimiento de los mercados externos, para captar en ellos las oportunidades comerciales que se le presentan a la producción nacional, ayudando a organizar la oferta de las PYMES chilenas y su proyección externa.(ProChile, 2006).

AGCI

La Agencia de Cooperación Internacional (AGCI) es un servicio público, funcionalmente descentralizado, que tiene por misión apoyar los planes, programas, proyectos y actividades de desarrollo que impulse el Gobierno de Chile, mediante la captación, prestación y administración de recursos de Cooperación Internacional. Así mismo, a través de la Cooperación Técnica Horizontal, proyecta las capacidades científicas, tecnológicas e institucionales, de modo que contribuya a la inserción internacional de Chile y al logro de los objetivos de la política exterior, en este caso busca vincular proyectos entre Chile y la Unión Europea. (AGCI, 2006).

EuroChile

EuroChile es una fundación sin fines de lucro creada por el estado de Chile y la Unión Europea, en 1992. La misión de EuroChile es crear, promover y consolidar los vínculos económicos, comerciales y tecnológicos entre empresarios de las naciones que integran la Unión Europea y los empresarios e instituciones chilenas tanto privadas como públicas. (EuroChile, 2006).

Su objetivo es identificar oportunidades atractivas de inversión y promover la creación de empresas conjuntas, innovadoras y eficientes en su gestión. Existe una amplia cartera de proyectos con opción de transformarse en negocios originales y rentables para inversionistas de la Unión Europea y de Chile. Por lo mismo se consideran además formas directas de participación de EuroChile a través de inversiones de capital en “joint ventures” o empresas conjuntas.

Otro objetivo esencial es propiciar el traspaso de la experiencia y “saber hacer” europeo a través de programas de formación, capacitación y asistencia técnica de empresas europeas hacia sus congéneres chilenas en diferentes rubros productivos y de servicio. La Fundación se divide en cuatro áreas principales:

- **Cooperación Empresarial**

Apoya los procesos de internalización de las PYMES chilenas, a través de distintos servicios personalizados que ofrece, que buscan generar acuerdos de distinta naturaleza, entre empresas chilenas y europeas.

Además organizan ruedas y misiones empresariales tanto en Europa como América Latina.

- **Desarrollo**

Apoya la transferencia de tecnologías y de conocimientos mediante proyectos de desarrollo empresarial en tres sectores específicos: turismo, biotecnología y agronegocios. Estos proyectos incorporan asesorías, diseño, estudios, asistencias técnicas, cursos y seminarios destinados a incentivar iniciativas empresariales y a promover la capacitación de recursos humanos.

- **Inversiones**

Su misión esencial consiste en el análisis y puesta en marcha de proyectos chilenos-europeos que consideren el eventual ingreso de EUROCHILE como socio inversionista en la creación de nuevas empresas.

- **Marketing**

Organiza seminarios y conferencias sobre relaciones económicas y comerciales entre Europa y Chile.

En definitiva, su equipo de profesionales chilenos y europeos permite a EuroChile operar de manera ágil y eficiente para poder entregar a los empresarios un servicio acorde con el aprovechamiento integral de las oportunidades que requiere hoy en día el mundo de los negocios.

2.5. PYMES de la Provincia de Valdivia

Breve descripción de la Provincia de Valdivia

La Provincia de Valdivia está compuesta por las comunas de Valdivia, Mariquina, Lanco, Los Lagos, Futrono, Corral, Máfil, Panguipulli, La Unión, Paillaco, Río Bueno y Lago Ranco. Posee importantes funciones administrativas, educacionales, e industriales orientadas a los productos alimenticios y madereros; además de un gran potencial turístico y un extenso comercio de bienes y servicios. El puerto de Corral es un punto importante para la constitución del eje Corral Hua-Hum. La ganadería bovina es la actividad más difundida en la depresión intermedia, dando origen a modernas plantas lecheras y mataderos refrigerados. La explotación maderera de especies exóticas y nativas también es una actividad importante de la provincia. Se cultivan cereales, remolacha y papas. Los lagos de la provincia constituyen importantes atracciones turísticas. Además, posee centros de salud y educacionales con varias universidades, entre la que destaca la Universidad Austral de Chile con prestigio a nivel internacional. La provincia tiene una superficie de 18.472 km² y cuenta con una población de 356.396 habitantes de acuerdo al último censo del 2002 (Ramírez et al. 2006).

La actividad económica de la Provincia de Valdivia, se encuentra conformada de la siguiente manera:

Tabla 3. Empresas Privadas por Sectores en la Provincia de Valdivia

Sectores	Nº de empresas	%
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	18.296	64,3
Comercio, hoteles y restaurantes	7.045	24,8
Servicios comunales, sociales y personales	1.976	6,9
Industria manufacturera	478	1,7
Transporte, comunicaciones, almacenamiento	389	1,4
Construcción	81	0,3
Finanzas, seguros, bienes inmuebles	78	0,3
Electricidad, gas y agua	75	0,3
Actividades no bien especificadas	20	0,1
Explotación minas y canteras	4	0,01
Total	28.442	100

Fuente: “La Nueva Región de los Ríos, Una mirada desde la Universidad”, Ramírez et al. 2006, Pág. 253.

En la tabla anterior, se menciona el término empresas aunque en la mayoría pueden ser pequeñas unidades comerciales o microempresas. La tabla se confeccionó con empresas formales cuya relaciones laborales están cubiertas por el código del trabajo encontrado en un catastro municipal.

Instituciones de fomento productivo para las PYMES

CODEPROVAL

La Corporación para el Desarrollo de la Provincia de Valdivia (CODEPROVAL), es un agente operador de La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) que apoya a las empresas de la décima región por medio de los instrumentos de fomento. En enero de 2001, CODEPROVAL comienza a operar como Agente Operador Privado de CORFO, luego de una licitación realizada en la Décima Región durante octubre del año 1999.

La misión de CODEPROVAL es apoyar a la empresa, articulando por medio de asesorías en las temáticas de mejoramiento productivo, incorporación de nuevas tecnologías e implementación de normas de calidad.

Instrumentos de Fomento que otorga CODEPROVAL

- **Fondo de Asistencia Técnica. FAT**

Apoya a la empresa mediante la contratación de consultorías, ya sea en finanzas, producción limpia, formación empresarial, implementación de sistemas de gestión, diseño, procesos productivos, comercialización, marketing, planificación estratégica, etc., contribuyendo a mejorar la calidad y productividad de ella.

- **Proyectos Asociativos de Fomento. PROFO**

Este instrumento se dirige a fortalecer la competitividad de las empresas nacionales mediante el mejoramiento de su calidad y productividad. Cubre parte del costo de la ejecución de un proyecto emprendido por al menos 5 empresas, cuyas estrategias de negocios contemplen la asociatividad empresarial para mejorar su competitividad, creando y desarrollando un nuevo negocio conjunto con agregación de valor respecto a la situación inicial, dando origen a nueva empresa.

- **Fomento a la Calidad. FOCAL**

Su principal objetivo es que las empresas puedan demostrar a sus clientes, proveedores y a su entorno en general, que cumplen con estándares de gestión reconocidos nacional e internacionalmente, mediante una certificación otorgada por organismos independientes. Es un aporte no reembolsable de CORFO que cubre parte del costo de una consultoría especializada que contratan las empresas para incorporar en ellas sistemas o estándares de gestión con evaluación de conformidad certificables o verificables, tales como las normas ISO 9001, ISO 14001, Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), la Norma de Sistemas de Gestión Pyme (NCh 2909), Sistema de Plantel de Animales Bajo Control Oficial (PABCO), OHSAS, HACCP, el Sistema Escalonado de Mejora Continua (SEMC), y los Acuerdos de Producción Limpia (APL).

- **Programa de Desarrollo de Proveedores. PDP**

Está destinado al cofinanciamiento de un conjunto de acciones sistemáticas de empresas que tengan como finalidad el mejoramiento de la calidad y productividad de sus empresas proveedoras.

- **Programa de Capital Semilla**

Esta línea de financiamiento busca fomentar el surgimiento de nuevos emprendedores mediante la asignación de recursos a la formulación y ejecución proyectos de negocios innovadores, en sus etapas de creación, puesta en marcha y despegue.

CORFO

La Corporación de Fomento de la Producción es un organismo del Estado encargado de impulsar la actividad productiva nacional. Entre los instrumentos contemplados en el fomento de la PYME, los más relevantes en términos de montos distribuidos corresponden a los Fondos de Asistencia Técnica (FAT) y los Programas de Fomento (PROFOS).

SERCOTEC

El Servicio de Cooperación Técnica o SERCOTEC es una corporación de derecho privado, filial de CORFO, que promueve y apoya las iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las PYMES, principalmente en la gestión empresarial.

FOSIS

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social tiene como objetivo el financiamiento de programas, proyectos y actividades especiales de desarrollo social.

INDAP: El Instituto de Desarrollo Agropecuario tiene la misión de profundizar la modernización de la Pyme familiar campesina.

Uno de los programas bajo la coordinación de CORFO, y que hasta el día de hoy ha financiado más de 400 proyectos con US\$50 millones mediante cinco líneas de crédito, siendo las PYMES un 80% de los favorecidos, es el Financiamiento para Proyectos de Transferencia Tecnológica Asociativa o FONTEC, que tiene por objetivo apoyar la ejecución de actividades de carácter asociativo destinadas a explorar, difundir, transferir o adecuar tecnologías de gestión o de producción a las empresas asociadas, con el propósito de contribuir a su modernización productiva. En otras palabras, se trata de un cofinanciamiento que apoya dos tipos de transferencia tecnológica asociativa:

- Misiones Tecnológicas al Extranjero, realizadas por grupos empresariales, en las que pueden participar ejecutivos, profesionales y técnicos representantes de las empresas asociadas. Estas misiones pueden incluir visitas a empresas, universidades o centros de investigación y desarrollo tecnológico, que sean de interés para los asociados; asistencia a seminarios de especialización en tecnologías modernas de procesos, de producción y de gestión, así como la concurrencia a ferias y exposiciones internacionales de contenido tecnológico relacionadas con el quehacer productivo de las empresas.
- Contratación de Expertos o consultoría de nivel internacional en tecnologías y procesos productivos altamente especializados, presentada por tres o más empresas no relacionadas, con el propósito de satisfacer requerimientos tecnológicos específicos de beneficio directo y aplicación inmediata entre quienes postulan el proyecto.

A esta ayuda pueden acceder empresas privadas chilenas productoras de bienes o servicios, al igual que entidades tecnológicas que acrediten capacidad técnica, administrativa y financiera para ejecutar el proyecto, que no tengan deudas morosas y que puedan entregar garantías de ejecución de los aportes de FONTEC.

Para esto, en el caso de las Misiones Tecnológicas, FONTEC puede otorgar una subvención promedio de hasta 40% del costo total del proyecto, con un aporte máximo de US\$60.000. Este aporte incluye gastos asociados a pasajes, alojamiento y alimentación y asistencia a eventos de carácter tecnológico que realicen los empresarios. Y en materia de Contratación de Expertos o Consultorías en tecnologías y procesos productivos altamente especializados, otorga una subvención de hasta 50% del costo total del proyecto, con un aporte máximo de US\$100.000, y siempre que el monto de subvención por empresa participante no supere los US\$25.000.

SOFOFA

Es una federación gremial, sin fines de lucro, que reúne a empresas y gremios vinculados al sector industrial chileno.

Agrupada a más de 2.500 empresas, 32 asociaciones sectoriales y 8 filiales regionales, representadas por las Asociaciones Industriales de Arica, Antofagasta, Valparaíso, Curicó, Talca, Concepción, Malleco-Cautín y Valdivia. Todos estos miembros en conjunto engloban el 80% de la actividad industrial de Chile y el 30% del PIB.

Tal representatividad, unida a su independencia política, solidez de principios, enfoque técnico y prestigio de sus dirigentes, le ha permitido a la Sociedad de Fomento Fabril alcanzar un sitio importante en la vida nacional. (Sofofa, 2006).

Entre sus principales funciones destaca:

- El estudio y representación del pensamiento del sector industrial ante los poderes Ejecutivo y Legislativo frente a iniciativas y/o reformas de leyes, normativas y reglamentos que afecten de modo directo e indirecto a la industria.
- Asesoría a sus asociados en diversas materias tributarias, aduaneras, medioambientales, reglamentarias y normativas, entre otras.
- Representación del pensamiento industrial ante el gobierno en temas como la modernización del Estado, mejoramiento de instrumentos para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES), con particular énfasis en las regiones.
- Apoyo en la difusión e incorporación, entre los industriales, de medios tecnológicos que les permitan fortalecer sus ventajas competitivas a largo plazo, tales como la adopción de Internet como herramienta productiva.

Como se ha mencionado esta institución trabaja directamente por el desarrollo de las PYMES frente al tratado de libre comercio entre Chile y la Unión Europea, por lo cual se buscan oportunidades de inversión en las cuales puedan participar activamente, desde que entre en completa vigencia el acuerdo firmado entre las partes señaladas anteriormente.

3. MATERIAL Y METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

3.1. Material

Para realizar el presente análisis y alcanzar los objetivos antes señalados, se utilizó el material que se describe a continuación.

3.2. Fuentes primarias de información

Este estudio basó su investigación en la realización de encuestas, que permitieron crear una base de datos sólida que posteriormente sirvió para interpretar los resultados, y entregar las conclusiones correspondientes. Las encuestas fueron respondidas a través de entrevistas personales con pequeños y medianos empresarios.

3.3. Fuentes secundarias de información

En esta investigación se utilizó información existente proporcionada tanto de instituciones públicas como privadas, además de la revisión de libros, publicaciones en revistas, periódicos e Internet, entre otros.

3.4. Tipo de investigación

En este estudio el tipo de diseño de investigación es no experimental y se utiliza un diseño transeccional descriptivo, donde se recolectan datos, se miden y evalúan para describir el problema.

3.5. Beneficios del Acuerdo de Asociación de Chile con la Unión Europea

Su compilación fue basada en los diversos documentos, publicaciones y opiniones referidas a este Tratado, en relación a los efectos sobre la economía nacional, y en particular a los análisis realizados por instituciones como ProChile, Direcon, etc.

3.6. Instituciones de Fomento

En este análisis se describieron las instituciones de fomento productivo para PYMES, dentro de las cuales se encuentran CORFO, SERCOTEC, FOSIS, INDAP y FONTEC, así como las instituciones de fomento a las exportaciones, destacándose

entre ellas PROCHILE, AGCI (Agencia de Cooperación Internacional) y EUROCHILE.

3.7. Diseño Muestral

La muestra estuvo compuesta por 25 PYMES de la Provincia de Valdivia elegidas por conveniencia y además algunas asociadas a Codeproval (Corporación para el Desarrollo de la Provincia de Valdivia), se buscó una muestra representativa de todas las PYMES de la provincia en sectores como el silvoagropecuario, comercio y servicio. Como se señaló anteriormente, es importante recordar que en este estudio se utilizó como criterio la clasificación por ventas anuales. Las pequeñas empresas a las que tienen ventas entre UF 2.401 y UF 25.000, y medianas empresas a las que tienen ventas entre UF 25.001 y UF 100.000. Es importante destacar que la cantidad exacta de PYMES de la provincia no fue posible obtenerla debido al carácter informal de estas.

3.8. Método de obtención de datos

Los datos de fuentes primarias se obtuvieron mediante la aplicación de una encuesta a los pequeños y medianos empresarios de la Provincia de Valdivia.

Respecto a los datos de fuentes secundarias, éstos fueron extraídos desde libros, bases de datos, internet, artículos de revistas especializadas, tesis de grado, entre otros.

3.9. Método

La metodología aplicada al estudio correspondió a una investigación de tipo descriptiva, donde se utilizó Información cualitativa y cuantitativa obtenida de documentos y artículos publicados antes y durante esta investigación. El diseño de investigación utilizado correspondió al no experimental, y los datos fueron analizados de acuerdo a las tendencias observadas en la muestra de PYMES extraída de la Provincia. El análisis fue realizado mediante la observación de los datos recopilados, cuya claridad fue determinante para obtener una visión más amplia de las Perspectivas Económicas de las PYMES de la provincia en relación al Acuerdo con la UE.

3.10. Recopilación de datos e información

Dirección de Promoción de Exportaciones (PROCHILE), Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), Banco Central de Chile, EUROCHILE, Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), Corporación Nacional Forestal (CONAF), COEPROVAL(Corporación para el Desarrollo de la Provincia de Valdivia).

Los datos para la realización de este estudio fueron obtenidos mediante la aplicación de una encuesta a los pequeños y medianos empresarios de la Provincia de Valdivia, con el fin de analizar la situación actual de las PYMES, por un lado, y determinar el impacto que ha tenido el Acuerdo de Asociación suscrito entre Chile y la UE en éstas, por el otro.

3.11. Método de análisis de los datos

Los datos fueron analizados en gráficos mediante el uso de Excel, confeccionados con la información obtenida de la encuesta aplicada a las PYMES, elegidas como muestra. Se analizó las perspectivas de estas empresas con respecto al Acuerdo con la UE, y las proyecciones que ellas tienen a futuro en el desarrollo y ampliación de sus mercados, como consecuencia de las oportunidades que ofrece este acuerdo.

4. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. Análisis de la situación actual de las PYMES de la Provincia de Valdivia ante el nuevo escenario en la Unión Europea

Las empresas que se utilizaron como población muestral ascienden a un número de 29, elegidas por conveniencia, de diferentes sectores económicos, de las cuales 25 cooperaron en la recopilación de datos como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 4. Estructura sectorial de los entrevistados

Sectores	Cantidad	%
Silvoagropecuario	16	64
Comercio	6	24
Servicios	2	8
Otros	1	4
Total	25	100

Fuente: Elaboración propia.

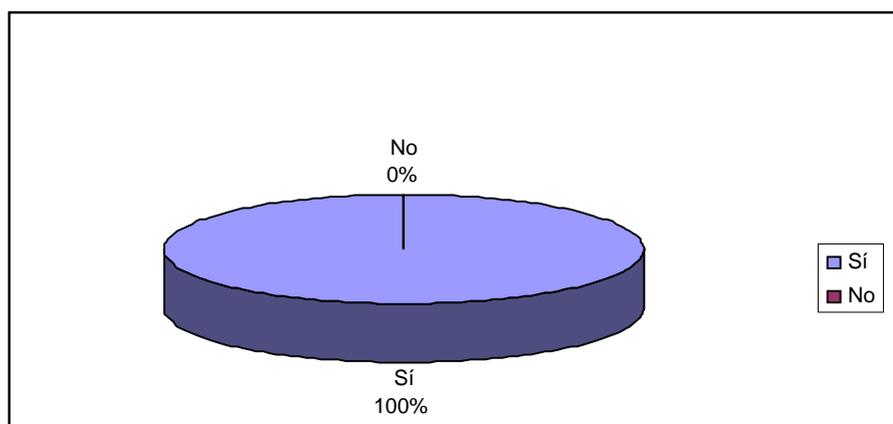
Las características de las empresas PYME de la Provincia de Valdivia que respondieron el cuestionario fueron las siguientes:

- El 84% de los encuestados fueron hombres, esto se debió básicamente al azar y la casualidad de haber encontrado en su mayoría a empresarios dedicados a estas actividades.
- La mayoría de los empresarios se ubicaron entre los 36 y 55 años, se puede indicar que se requiere un grado de madurez en quienes están en los negocios relacionados.
- La mayoría de los entrevistados tienen un nivel educacional medio completo y superior.
- La mayoría son empresas familiares, explicación de expertos que presentan dificultades para este tipo.
- El 88% ha tenido experiencia en otros negocios.

(Ver anexo 1.)

Algunas de las principales preguntas contestadas por los empresarios se pueden ver a continuación a través de gráficos.

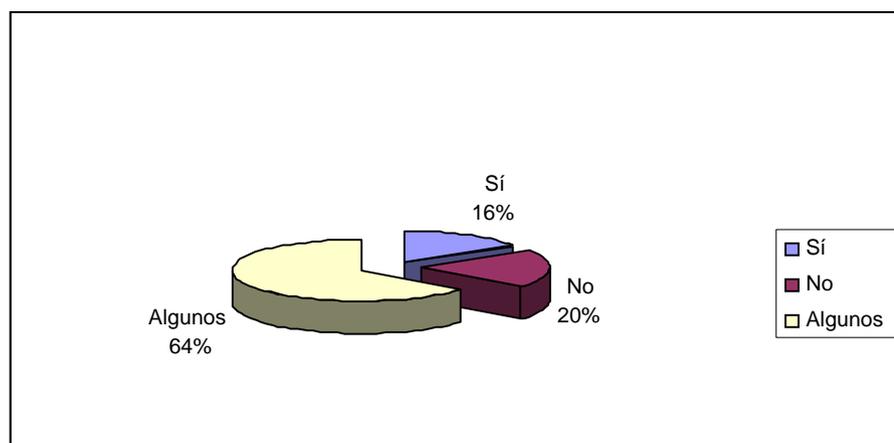
GRÁFICO 1. ¿Sabía Usted que Chile firmó un Acuerdo con la UE?



Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta.

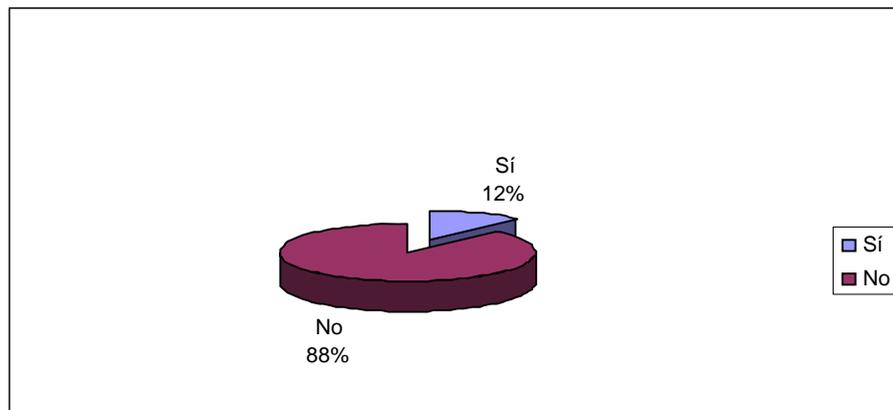
De las PYMES entrevistadas, todas tenían conocimiento de la existencia del Acuerdo

GRÁFICO 2. ¿Conoce Ud. los beneficios que trae este Acuerdo?



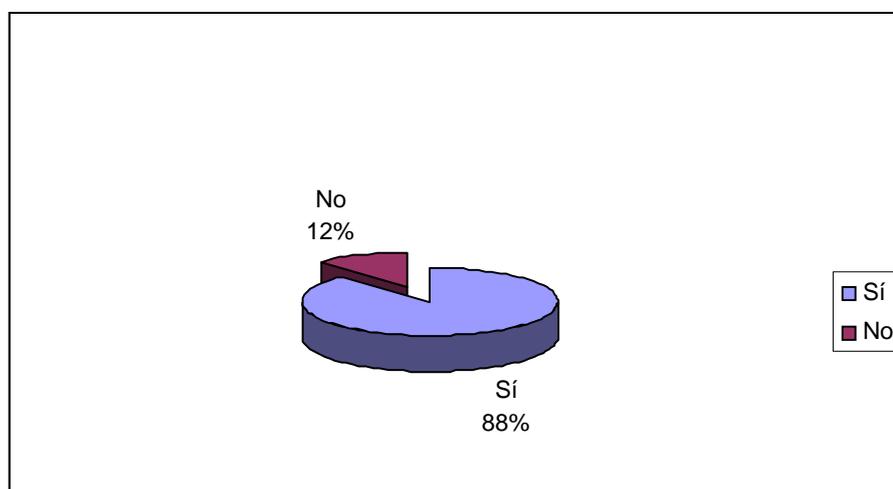
Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta.

La mayoría de los encuestados dice conocer solo algunos de los beneficios que ofrece el acuerdo, entre los más mencionados están: la apertura a nuevos mercados europeos, surgimientos de nuevos exportadores chilenos y tendencia a la eliminación de barreras arancelarias.

GRÁFICO 3. ¿Hace uso actualmente Ud. de alguno de estos beneficios?

Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta.

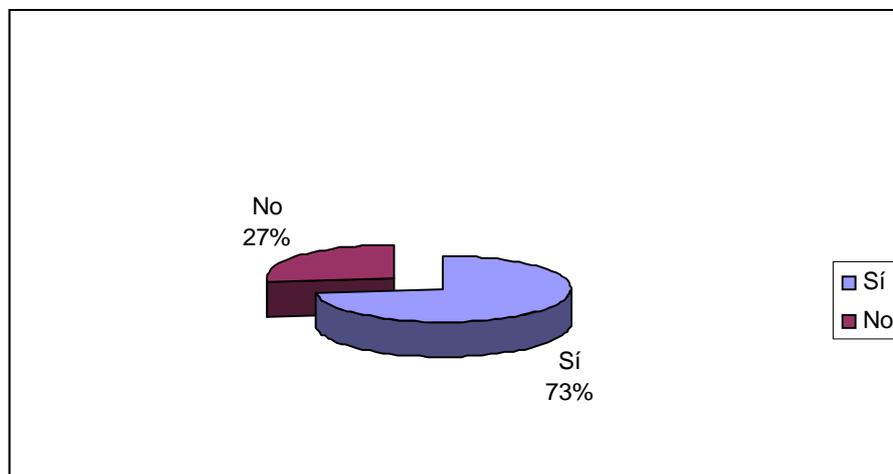
Del total de los empresarios entrevistados solo tres dicen hacer uso de estos beneficios, entre los mencionados están el posicionamiento de Chile como proveedor estable y apertura a nuevos mercados.

GRÁFICO 4. ¿Conoce las instituciones y programas orientados al fomento productivo de las PYMES?

Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta.

Dentro de las Entidades Gubernamentales más conocidas se encuentran CORFO, PROCHILE, INDAP, SENCE.

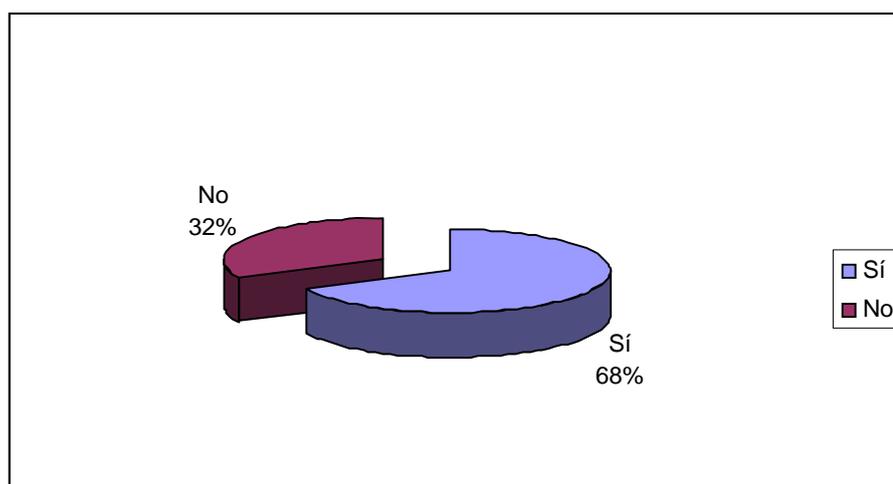
GRÁFICO 5. ¿Ha recurrido a alguna de estas instituciones solicitando información o ayuda?



Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta.

En cuanto a las instituciones que los empresarios han concurrido en el último tiempo la mayoría mencionó en primer lugar a CORFO, seguido de PROCHILE, y en la misma cantidad al SENCE.

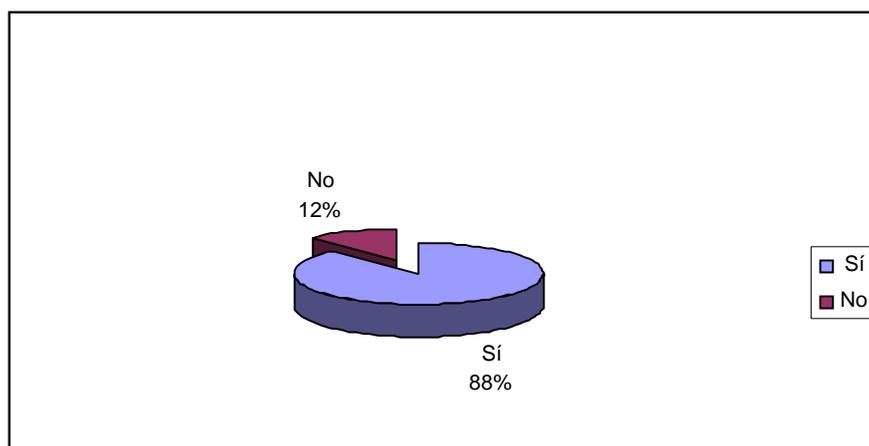
GRÁFICO 6. ¿Piensa exportar en el futuro?



Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta.

La mayor parte de las PYMES coincidió en que le gustaría exportar en el futuro, claro se deben dar las condiciones económicas para ello, y avanzar más con capacitación y acceso a financiamiento.

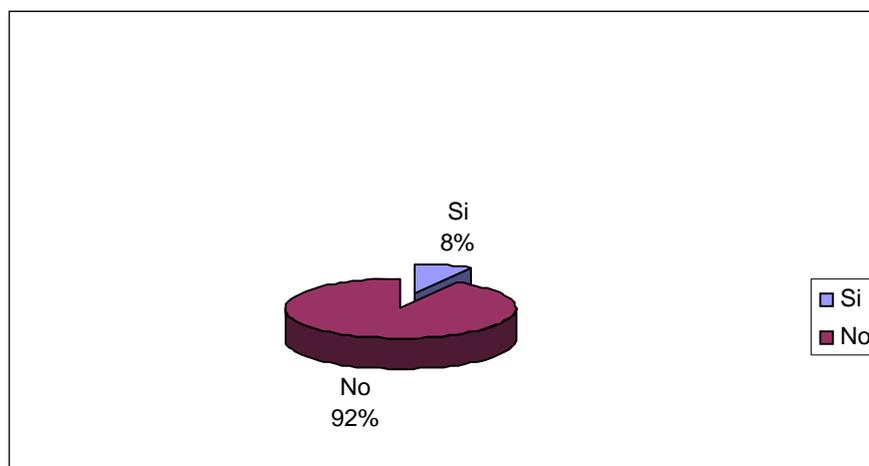
GRÁFICO 7. ¿La estructura de su empresa, ha influido en su interés por exportar?



Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta.

El 88% de los empresarios entrevistados tenían empresas familiares, con una estructura organizacional bastante informal, es por ello que la mayor parte piensa que esto ha influido en su interés por abrirse a nuevos mercados.

GRÁFICO 8. ¿Encuentra Ud. que la información difundida en los medios sobre el Acuerdo con la UE es suficiente para estar bien informado?



Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta.

En este punto se encontró que las PYMES necesitaban más información, ya que la información existente no es completa y no incentiva a los empresarios.

4.2. Análisis FODA

Con la información recopilada a través de este estudio se procedió a efectuar un análisis FODA de las PYMES:

Fortalezas

- Apoyo gubernamental y no gubernamental (Sercotec, ProChile, Fontec, BancoEstado, etc.).
- Bajo costo relativo de materias primas.
- Toma de decisiones rápidas.
- Ayuda de organismos fiscales.
- Buen clima laboral.
- Bajo costo de mano de obra.

Debilidades

- Puede inducir a muchos errores la toma de decisiones al estar concentrada.
- No dispone de recursos, para inversión.
- No pueden contratar mano de obra calificada por los escasos recursos.
- Bajo nivel de productividad (5 veces menos que UE).
- Falta de conocimientos técnicos y/o profesionales
- Alto endeudamiento del sector.
- Tecnología de bajo nivel de competencia.
- Carencia de integración y asociación de políticas de apoyo a las PYMES.
- Desconfianza de los bancos para financiar proyectos PYMES.
- Escaso conocimiento en la gestión administrativa y financiera de las PYMES.
- Falta de asociatividad.

Amenazas

- Economía aproximadamente 110 veces más grande que la chilena (PIB).
- Sistema económico altamente desarrollado y competitivo de la UE.
- Mercado UE con altas barreras de entradas (subsidios, aranceles, bajas cuotas sobretodo en materias primas.
- Posibilidad de acceder al 100% de la propiedad de las empresas pesquera nacional.
- Imposición de cuotas en la extracción de recursos naturales. Ejemplo: Pesquero.
- Moneda (EURO) con mayor valor que el PESO.

Oportunidades

- Acceso a mercado aproximadamente 461 millones de personas.
- Posibilidades de acceder a conocimientos y expertizaje en la UE.
- Desarrollo de empresas conjuntas.
- Generación de nuevos empleos.
- Aumento de las exportaciones.
- Imagen país (disminución riesgo financiero y accesos a nuevos mercados TLC, APEC y otros).
- Zona libre comercio entre ambos socios.

5. CONCLUSIONES

Hoy la Unión Europea es nuestro primer socio comercial, primer mercado para las exportaciones chilenas, primera fuente de las inversiones extranjeras y el principal origen de la cooperación internacional. La población de sus 25 Estados Miembros ha significado para nuestro país acceder a un mercado de 461 millones de potenciales compradores. Claro está que dadas las exigencias de éste mercado los productores chilenos se han visto en la obligación de mejorar en la calidad de sus productos, mejorar en costos, en resumen ser competitivos, por lo que han debido readecuarse a las políticas públicas de fomento a la producción, exportación, y mejorando aún mas la comunicación entre los entes privados y públicos, para lograr un trabajo mancomunado entre productos y servicios de calidad.

Este Acuerdo ha sido para Chile una señal de confianza en la calidad de las políticas e instituciones y ha generado un escenario propicio para profundizar nuestro desarrollo exportador, diversificando las ventas externas, ampliando el universo de empresas exportadoras e incorporando a las PYMES al esfuerzo de modernización e internacionalización.

Este Acuerdo Comercial de vastas proporciones, con uno de los principales megamercados de exportación, ha generado condiciones para obtener tasas de crecimiento más elevadas, abriendo interesantes perspectivas para las PYMES, fomentando la competitividad y la modernización de la estructura empresarial y productiva de estas. En relación a las situación actual de las PYMES de la provincia se puede mencionar la difícil situación económica que atraviesa la mayoría de ellas, la cual les impide exportar directamente a los mercados de la Unión Europea, aunque sí algunas lo hacen en forma indirecta a través de grandes empresas exportadoras.

La mayoría de las PYMES entrevistadas declaran que les gustaría en el futuro exportar en forma directa a nuevos mercados y aprovechar mejor los acuerdos que el país firma, es por esto importante destacar la importancia de mantener informados a los empresarios de los tratados que el país firma y darles a conocer los beneficios y la forma de hacer usos de ellos.

Los mayores problemas percibidos en las PYMES fueron: la informalidad de la estructura de su negocio, ya que en un gran número son empresas familiares, la falta de gestión profesional de los recursos de la empresa, la desconfianza de las instituciones financieras con los pequeños empresarios y la poca capacitación de sus trabajadores. Por esto se cree importante que el gobierno y las instituciones privadas aumenten los recursos financieros y tecnológicos hacia las PYMES.

Las conjeturas planteadas en este análisis se cumplen, para la muestra de 25 empresas encuestadas, ya que el acuerdo ofrece múltiples beneficios para la provincia pero la falta de información específica al respecto hace que este acuerdo no sea aprovechado en forma directa por las PYMES. También se cumple que las características particulares de cada PYME, que en su mayoría son familiares, influyen como ellas han demostrado su interés en participar en el intercambio comercial con la UE.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia de cooperación internacional (AGCI). Homepage.<
<http://www.agci.cl/Antecedengerales.htm>> Accesado 2006 noviembre 11.
- Amtmann, C, J. Escalda y M. Ramírez. 2006. La Nueva región de los Ríos, Una mirada desde la Universidad.
- Asociación de Exportadores manufactureros de Chile (ASEXMA). Homepage.
<<http://www.asexma.cl/>>.Accesado 2006 Septiembre 11.
- Asociación de Industrias Metalúrgicas y Metalmeccánicas A.G. Homepage.
<<http://www.asimet.cl/pymes.htm>>. Accesado 2006 Octubre 9.
- Biblioteca del Congreso Nacional. Homepage. <<http://www.bcn.cl/>>. Accesado 2006 Noviembre 17.
- Cámara de Comercio e Industrias de Valdivia A.G. Homepage.
<<http://www.portalvaldivia.cl/cciv/index.htm>>. Accesado 2006 Junio 5.
- Comisión de las Comunidades Europeas. Homepage. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2002/com2002_0347es01.pdf> Accesado 2006 Junio 15.
- Comisión Especial encargada de estudiar el Tratado de Asociación entre Chile y la Unión Europea. Homepage. < <http://www.airelibrechile.org/document/tlc-sen.doc>>. Accesado 2006 Octubre 28.
- Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT). Homepage. < <http://www.conicyt.cl/>>. Accesado 2006 Octubre 23.
- Corporación para el Desarrollo de la Provincia de Valdivia (CODEPROVAL). Homepage. <<http://www.codeproval.cl/>>. Accesado 2006 Octubre 26.
- Definición de Empresa. Homepage. < http://www.definicion.org/empresa_2>. Accesado 2006 Octubre 24.
- Díaz, J., y F. Riadi. 2002. Guía de Estilo. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Austral de Chile. Valdivia.
- Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile). Homepage.
<<http://www.prochile.cl/>> Accesado 2006 Septiembre 4.
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON). Homepage. < <http://www.direcon-prochile.cl/>> Accesado 2006 Septiembre 25.

Enciclopedia Libre Wikipedia. Homepage. <<http://es.wikipedia.org/wiki/UE>>.

Accesado 2006 Junio 6.

Fundación Empresarial Comunidad Europea – Chile. Homepage.

<<http://www.eurochile.cl/prontus/eurochile/site/port/20060529095136/portada.html>>. Accesado 2006 Junio 26.

Gobierno de Chile. Ministerio de Economía. Homepage.

<<http://www.economia.cl/aws00/servlet/aawsbusver?1,BUSCADOR,pymes>>.

Accesado 2006 Septiembre 12.

Gobierno de Chile. Servicio Nacional de aduanas. Homepage.

<http://www.aduana.cl/p4_principal/antialone.html?page=/p4_principal/site/artic/20040108/pags/20040108103550.html> Accesado 2006 Octubre 10.

Instituto Nacional de Estadísticas. Homepage.

<http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/home.php> Accesado 2006 Junio 12.

Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA). Homepage.

<<http://www.sofofa.cl/sofofa/index.aspx?channel=3539>>. Accesado 2006

Noviembre 20.

Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (SUBDERE). Homepage.

<<http://www.subdere.gov.cl/1510/propertyvalue-24957.html>>. Accesado 2006 Junio 14.

Tesina Ernst, C., y G. Ludwig. 2003. *Análisis de las oportunidades de las pymes del sector forestal de la Provincia de Valdivia en función del tratado con la Unión Europea.*

<http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2003/fee.71a/html/index-frames.html>.

Accesado año 2003.

ANEXOS

Anexo 1

TABLAS

Con respecto a los instrumentos que otorga el Estado, nos encontramos que ha aumentado el conocimiento de ellos, pero aun falta para incentivar a las Pymes a utilizar la mayoría de ellos. El siguiente cuadro muestra la apreciación de ellos frente a este tema:

Tabla 5. Conocimiento de los Instrumentos de fomento del Estado.

¿Conoce los siguientes Instrumentos del Estado	Sí	No	Total
Subsidio Mype (Sence)	14	11	25
Fondo de asistencia Técnica (FAT)	9	16	25
Proyecto Asociativo de Fomento (PROFO)	6	19	25
Franquicia tributaria (Sence)	25	0	25
Fondo garantía para pequeños empresarios (Fogape)	4	21	25

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Con respecto a los nexos que las Pymes poseen para exportar a Europa, la mayoría tenía conocimiento de ellos, se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Tabla 6. Conocimiento de Instituciones del Estado y Privadas tanto para el desarrollo interno y exportación a la U.E.

¿Conoce las siguientes Instituciones del Estado y Privadas?	Sí	No	Total
Sercotec	21	4	25
Indap	25	0	25
Corfo	24	1	25
Fosis	24	1	25
Prochile	21	4	25
EuroChile	9	16	25
AGCi (Agencia de Cooperación Internacional)	6	19	25
Asexma	21	4	25

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Se construyó una lista de 5 instrumentos del estado que fomenta el desarrollo de las pymes, al consultar a los empresarios si han utilizado algunos su respuesta fue la siguiente:

Tabla 7. Utilización de los instrumentos de fomento del Estado

¿Ha utilizado alguno de los siguientes instrumentos?			
	Sí	No	Total
Subsidio Mype (Sence)	9	16	25
Fondo de asistencia Técnica (FAT)	5	20	25
Proyecto Asociativo de Fomento (PROFO)	2	23	25
Franquicia tributaria (Sence)	19	6	25
Fondo garantía para pequeños empresarios (Fogape)	5	20	25

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Los empresarios encuentran que la duración de los trámites junto con falta de crédito y fuentes de financiamientos son las principales dificultades que deben enfrentar como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 8. ¿Cuáles son las principales dificultades de su sector?

¿Cuáles son las principales dificultades de su PYME?			
	Si	No	Total
Competencia desleal	5	20	25
Burocracia del aparato estatal	6	19	25
Falta de créditos y fuentes de financiamiento	17	8	25
Legislación laboral	14	11	25
Duración de los trámites	18	7	25
Tráfico de influencia	15	10	25
Número de trámites	20	5	25
Falta de información	13	12	25

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Al averiguar que necesitarían los empresarios para exportar, la respuesta fue la siguiente:

Tabla 9. ¿Qué necesita usted para exportar?

¿Qué necesita UD. para exportar?			
	Sí	No	Total
Recursos Financieros	21	4	25
Asesoría Técnica	18	7	25
Tecnología	16	9	25
Capacitación	10	15	25
Información de mercados	24	1	25
Arriesgarme	19	6	25
Confianza	17	8	25
Persistencia	20	5	25

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Tabla 10. ¿Qué tipo de asesorías necesita usted?

¿Qué tipo de asesoría necesita?	Sí	No	Total
Tecnología de la Información	19	6	25
Comercialización	20	5	25
Finanzas	22	3	25
Planificación Estratégica	23	2	25
Diseño	20	5	25
Marketing	24	1	25
Procesos Productivos	16	9	25
Otros	8	17	25

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Tabla 11. ¿Conoce Usted los pasos para exportar a la U.E.?

¿Conoce UD. Los pasa para exportar?	Sí	No	Total
Tecnología de la Información	19	6	25
Comercialización	20	5	25

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Tabla 12. Género

Género de los Entrevistados	Cantidad	%
Femenino	4	16
Masculino	21	84
Total	25	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.

Anexo 2

OPINIONES SOBRE LA REALIDAD DE LAS PYMES

Adaptabilidad y Asociatividad: Una Estrategia Exportadora para las PYMES

Hoy en día las pymes ven con cierto recelo los acuerdos firmados por el país, y no se sienten parte de ellos. Se sienten vulnerables a esta era de la globalización, tienen miedo y no se sienten capacitadas para competir en estos grandes mercados. Además tienen diversos problemas, y su prioridad no es exportar sino subsistir, y sienten que no pueden competir con las grandes transnacionales que tienen más recursos y captan más clientes (DIRECON, 2006).

Según la opinión de Christian Roura, Jefe de Subdepartamento de Asistencia al Exportador, no todo el mercado mundial es abarcado por las grandes empresas, siempre quedan segmentos o nichos de mercado sin explorar donde pueden satisfacer a un tipo de cliente más específico que requiere productos a su medida, además las pymes pueden comunicarse y cooperar entre ellas, adaptarse a los requerimientos de estos nuevos clientes con menos barreras, con menores costos y en menor tiempo que las grandes empresas.

Claro que para que las pymes puedan llegar a los mercados mundiales deben investigar a quien ofrecérselos, ver quien desea sus productos. Tienen que satisfacer las exigencias de estos clientes y lograr su fidelidad al producto.

Roura comenta que la asociatividad de las pymes es fundamental, se debe encontrar empresas con inquietudes similares, que deseen ser socias y tengan el objetivo de llevar sus productos a nuevos mercados, encontrar nuevos nichos, adaptándose a nuevas necesidades de clientes con una visión de largo plazo para el logro de sus objetivos de manera eficiente y competitiva.

Christian Roura, plantea seis puntos para que las pymes logren la internacionalización:

1. Detectar un nicho de mercado que el producto (con o sin modificaciones) pueda satisfacer.
2. Adecuar sus productos y procesos productivos y administrativos si es necesario.

3. Incorporar en la cultura organizacional la idea de llegar a un cliente diferente, con necesidades.
4. Realizar una búsqueda de socios que tengan una visión y objetivos equivalentes.
5. Organizarse, precisar responsabilidades y tener mecanismos de información de los mercados internacionales para una buena retroalimentación.
6. Estar dispuestos al cambio, asumiéndolo como una ventaja competitiva.

La tarea requiere de esfuerzo y constancia ya que las decisiones que se tomen causarán efectos a largo plazo y por lo tanto requiere, por sobre todo, comprender lo que significa una Pyme en un mundo globalizado.

La Era de los Acuerdos Comerciales, las PYMES y el Desarrollo Exportador

Chile cuenta actualmente con alrededor de 2.200 Pymes industriales exportadoras (clasificadas según el criterio de ventas totales anuales menores a 100.000 UF). Estas empresas exportaron en total US\$424 millones el año 2002, lo que representa el 2,3% del total exportado por el país (DIRECON, 2006).

Estas cifras, que son a nivel nacional, siguen un cierto patrón, pues las Pymes inciden muy poco en las exportaciones chilenas, por esta razón Hugo Lavados, Director de Prochile, comenta que si se logra que las Pymes exportadoras logren un incremento anual del 10% de sus exportaciones a la Unión Europea y Estados Unidos, las exportaciones chilenas se expandirán, aproximadamente en un 0,2% adicional. Por esta razón es importante que las grandes y medianas empresas, con mayor experiencia exportadora, impulsen el desarrollo exportador del país para que las pequeñas vayan conociendo el camino a seguir. Es de vital importancia el apoyo a las Pymes, entregarles más información, capacitarlas para este gran desafío para que éstas puedan competir eficientemente en mercados más exigentes. Diversificar productos, generar empleos, incorporar nuevos mercados se logra fundamentalmente con las pymes. Prochile es el encargado de apoyar a la pyme, que cumpla con los requisitos para exportar, de ayudarla a encontrar nuevos mercados. Según un estudio reciente, hoy tenemos 900 empresas PYMES catalogadas como exitosas en términos de continuidad exportadora, dinamismo, complejidad de destinos, entre otros. Nuestro desafío es incrementar este número año a año, de manera de lograr que Chile

salga airoso en esta nueva era marcada por los Acuerdos. Lo importante es que dicho aumento será posible solo con un trabajo mancomunado de los distintos organismos públicos, con estrechos vínculos con el sector privado y con un fuerte énfasis en el trabajo regional (DIRECON, 2006).

Entrevista realizada por la Biblioteca del Congreso Nacional al profesor de finanzas de la Universidad Católica de Valparaíso, Eduardo Cartagena, para revisar el estado actual, las oportunidades y los peligros que enfrentan las pymes en un escenario económico expectante.

-Un estudio del Comité gubernamental de Fomento de la Micro y Pequeña Empresa, de marzo de 2003, señala que ellas no alcanzan a generar el 13% de las ventas totales del país -o Producto Interno Bruto (PIB)- y que participan de manera marginal en las exportaciones. ¿Puede esto seguir siendo una realidad hoy?

-Nosotros no manejamos datos rigurosos sobre las pymes precisamente por el carácter informal que ellas tienen, pero no me sorprenden esas cifras y creo que no han cambiado, es decir, que su producción, ventas y exportaciones no superen el 20% del PIB, está dentro de lo esperable. Lo único que las pymes acaparan con gran fuerza es la empleabilidad, la contratación de mano de obra.

-Precisamente, uno de los caballos de batalla del discurso de las pymes es que otorgarían más del 80% del empleo nacional.

-Eso es muy cierto. Pasa que una de las características de este sector es que sus empresas son muy intensivas en mano de obra, principalmente, en mano de obra no calificada o semicalificada. Por eso, entonces, como pagan poco, no pueden contratar muchas personas calificadas. En vez de calidad de trabajadores, usan cantidad.

-Así, ocurre que dentro de los planes de apoyo gubernamentales dirigidos a las Pymes, están los de fomento a la capacitación de sus trabajadores.

-Es una forma de que mejoren la rentabilidad y las remuneraciones de los trabajadores y, por lo tanto, que puedan contratar aún más personas. Por eso se les

subsidia la capacitación. Incluso muchos de los trabajadores no calificados empiezan a ejercer en las pymes, ya sea como ayudantes de maestro o de oficios diversos, y después se capacitan. Cuando ya están más entrenados, más capacitados y tienen más experiencia, son “levantados” por otras empresas más sofisticadas.

-El mismo estudio del Comité de Fomento de la Micro y Pequeña Empresa dice que, entre 1998 y 1999, años de plena crisis económica, el número general de empresas disminuyó, excepto el de las microempresas. O sea que éstas actuarían como un factor amortiguador del desempleo en períodos de crisis.

-Ocurre que muchas veces, por ejemplo, una empresa mediana que en la época de crisis le ha ido mal quiebra, entrega las indemnizaciones a los trabajadores y qué hace ese trabajador: se convierte en un taxista, colectivero o instala un kiosco en la casa, entonces de esa empresa salen varias microempresas. Ése es el amortiguador que tienen, que surgen del capital de las indemnizaciones por despido. Además, se dedican mucho al comercio intensivo y esto implica mucha mano de obra.

-¿Y esta concentración de mano de obra se condice con el bajo empleo de tecnología de punta que exhiben?

-Claro, porque justamente la mano de obra que emplean no está calificada ni tan entrenada para utilizar tecnología de punta, sino más bien tecnología retrasada. Por ejemplo, un trabajador que llega a una pequeña o mediana empresa no va a empezar a utilizar una grúa de cargador frontal con tecnología computarizada para detectar distancia, etc. Seguramente, usará una grúa horquilla. El accidente del micrero sin licencia de conducir que manejaba un bus amarillo de recorrido pirata en Santiago y que, al chocar con un bus articulado del Transantiago, dejó a 36 personas heridas, es un ejemplo de eso: un señor no calificado que no puede ejercer como chofer de una empresa con tecnología como los buses del Transantiago. Y esto puede extrapolarse a cualquier actividad.

-Según su experiencia, ¿qué porcentaje de informalidad puede encontrarse entre las micro, pequeñas y medianas empresas?

-Nuestra experiencia es que, como país, la informalidad nunca ha sido mayoría. Hay otros países donde lo informal, lo paralelo, es una actividad mayoritaria. Un buen ejemplo en Chile es un estudiante secundario que comienza a trabajar o a “boletear” antes siquiera de pensar en un contrato. ¿Qué significa esto? Que tiene que ir al Servicio de Impuestos Internos (SII) y emitir un talonario de boletas que le permitan iniciar sus actividades productivas, asunto con el que ingresa al sistema con absoluta formalidad. Y eso es rápido, sobre todo ahora que se puede hacer por Internet. Entonces, ¿hay harta informalidad? Sí, pero no es mayoría. ¿Ha ido en disminución? También. Hay muchos programas para formalizar o lo que se llama “bancarizar” a las personas, y para que las pymes puedan operar a través de bancos y no de prestamistas informales de dinero, necesitan tener sus escrituras, sus formalización ante el SII, su Rol Único Tributario, y esto mismo las obliga a entrar al plano formal.

-Un tema que aparece como pendiente en el discurso de las pymes al momento de señalar las dificultades que encuentran para operar es el acceso a financiamiento bancario.

-Aquí hay dos temas. Una cosa es el riesgo de no pago y otra es el riesgo del monto de la pérdida. Por ejemplo, para un banco prestarle uno o dos millones a un microempresario es poco comparado con lo que le presta a un gran empresario; pero el riesgo de que pierda el dinero al prestarlo a una micro, pequeña o mediana empresa no deja de ser alto, precisamente porque la capacitación es escasa, porque su administración es poco profesionalizada, porque la entrada, salida y quiebra en esta zona es alta, porque no dan muchas garantías. En cambio, el riesgo de perder una gran suma de dinero no existe. Por esto, a veces los gobiernos, las autoridades, el Banco Estado y el resto de la banca, entre otros, tienen temor a prestarles dinero por un problema de gestión, porque cómo las pymes van a manejar esos recursos.

Lo normal es que una pequeña empresa se maneja no con un sistema contable completo; las cuentas las lleva en la chequera el dueño, ahí es donde sabe en qué ítem gasta qué cosa. Me ha tocado mucho conocer esos casos, por lo tanto, el sistema

de información de la gestión comercial es débil y eso hace entonces que la banca no esté muy dispuesta a prestarles dinero.

Las pymes confunden mucho lo que es su actividad privada como persona con su actividad productiva. Están muy mezclados su taller, su laboratorio, su empresa está muchas veces en la misma casa, en un segundo piso, entonces confunden mucho y ahí está el riesgo. De ahí que muchas de las cosas que hay en capacitación son en informática y en gestión, ya sea contable o comercial. Por ejemplo, las pymes producen y no saben cuánto cobrar, cobran muy poco, lo que les reporta pocas utilidades.

En las capacitaciones que hemos hecho en la universidad a empresarios de este sector hemos detectado que lo que más necesitan es comercializar, o sea, cómo fijar precios, y cómo calcular sus costos. Y esto pasa porque les falta capacitación en algo que no es su área. Por ejemplo, un buen soldador, que hace rejillas de fierro, que sabe bastante sobre su materia, pero como no se ha involucrado con la gestión comercial, a veces no compra en los mejores lugares ni a los mejores precios o no compra por volúmenes y no le hacen descuentos, o no va a comprar a Santiago sino a la esquina. Así, su gestión está debilitada y eso hace que el riesgo de que pierda lo que le prestan, crezca, aunque lo que pierda sea poco para el banco, pues para él puede ser todo lo que tiene. Por eso es que se fomenta la capacitación y formación y después le prestan y lo monitorean bastante.

-Actualmente, existe en el Congreso un proyecto de ley enviado por el Ejecutivo que libera una serie de procedimientos burocráticos para simplificar la tributación de las pymes. El Colegio de Contadores se opuso a la iniciativa. ¿Cómo evalúa usted esta acción del gobierno?

-Una ley como esta le facilita las cosas al pequeño empresario, pues se evita un costo más. Muchas veces él tiene que pagarle a un contador porque él no sabe llevar los números de su empresa. Entonces, mientras más cosas tengan para pedirle al contador, le va a salir más caro. Si necesita encargar los balances mensuales, la declaración del IVA, las imposiciones a los trabajadores, los pagos de utilidades, va a sumar servicios contables y elevará el precio a pagar. Es distinto para una empresa

grande, porque tiene un contador propio. Entonces le pidan dos, tres o cuatro informes le va a costar lo mismo.

Ahora, el gobierno quiere hacer esto porque se justifica que una empresa tenga una contabilidad completa cuando la probabilidad de fraude o evasión tributaria es grande, pero en el caso de los pequeños empresarios muchos de ellos están exentos de algunos impuestos por la cantidad de producción y ganancias que tienen. Por lo tanto, no se justifica tener las mismas exigencias que tiene una empresa grande.

-¿Qué oportunidades tienen las pymes frente a los TLC?

Con los tratados de libre comercio hay un problema. Pasa que una de las principales ventajas que pueden tener estas empresas es por intermedio de la subcontratación. Es muy difícil que una pyme pueda exportar de manera directa. Pero sí puede hacerlo indirectamente, porque aporta en un pequeño paso a la cadena de producción de una empresa grande. A lo mejor una pyme lo que hace son las etiquetas que van pegadas en los frascos de mermelada, y eso lo hace en una imprenta que tiene en el segundo piso de su casa y de forma casi manual. Él no va a poder exportar etiquetas, pero en forma indirecta, a través de las otras empresas, sí lo va a hacer. A lo mejor él no va a exportar, por ejemplo, una camisa, pero sí le va a poder pegar botones a la camisa y claro, eso lo hace una pyme. La empresa grande, en cambio, compra grandes cantidades de telas, una gran cantidad de botones y corta un alto de tela con una tecnología avanzada, pero si quiere ponerle “terminado a mano”, ese detalle lo va a hacer una pyme. Por eso es que estas empresas corren un riesgo si se restringe demasiado la subcontratación. El problema es que también se puede abusar. Esto ocurre si una empresa subcontrata casi todos los procesos que efectúa con sólo el fin de reducir costos y de hacerse más competitiva. Pero también es problema que la regulación se pase al otro extremo e impida optimizar costos. Puede que, con esto, el grande ya no pueda exportar porque no va a poder contratar a este señor que le hace las etiquetas. Entonces el riesgo en sí no es el tratado de libre comercio, sino una regulación que restrinja demasiado la subcontratación.

Tenemos entonces que los TLC son una oportunidad para las pymes, pero no directa. Ahora, también se ven amenazadas cuando se van a firmar, porque esta dinámica es de ida y vuelta. Llegan productos importados que a veces son competidores de ellos,

pero la ventaja de las pymes es que son más flexibles, por ejemplo, ocurre que un señor estaba haciendo etiquetas y le dicen “sabe qué, ahora ya no va a poder hacer etiquetas para frascos de mermeladas, sino que necesito etiquetas para botellas de vinos”; en cambio, ese señor que producía las mermeladas no puede llegar y decir “ahora bajo la cortina, dejo de producir mermeladas y me pongo a producir vinos”. Muchas de las pymes están orientadas a servicios denominados no transables, por ejemplo, las peluquerías. ¿En qué capacitaron a la gente cuando se cerraron las minas de Lota? Una gran cantidad de los recursos fueron para emprender peluquerías. Y esto sucede porque para transformarse en un prestador de servicios se necesita poca maquinaria, por eso que no debe sorprender que las pymes tengan una gran cantidad de recursos humanos y poco recurso capital, porque se fomentan en esa dirección.

-A su juicio, ¿qué instrumentos financieros podrían utilizarse en Chile para fomentar el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas?

-Acá, lo que se llama capital de riesgo e inversionistas ángeles. Ya sea para otorgarle incentivos al sector privado para que desarrolle capital de riesgo y facilidades para inversionistas ángeles o que el Estado lo desarrolle por su cuenta, sea a través del BancoEstado da la CORFO, de Sercotec, de Sence, etc.

Anexo 3.**ENCUESTA**

1.- ¿Sabía Ud. que Chile firmo un acuerdo comercial con la Unión Europea?

Sí No

2.- ¿Conoce Ud. los beneficios que trae este acuerdo?

Sí No Algunos

3.- ¿Cuales beneficios conoce? (puede marcar más de uno)

- Consolidación del comercio entre Chile y el mercado de la Unión Europea.
- Fortalecimiento de la confianza en las relaciones como nuevos socios comerciales.
- Surgimientos de nuevos exportadores chilenos.
- Apertura a nuevos mercados europeos.
- Contribución al mejor desarrollo de las regiones del país.
- Modernización de la estructura empresarial y productiva.
- Fomento para la creación y calidad del empleo.
- Facilitación y fomento de la creación de alianzas comerciales entre Chile y la UE.
- Exportación de productos con un mayor grado de elaboración, es decir, bienes con más valor agregado, donde antes no teníamos competitividad por problemas de precios.
- Establecimientos de medidas que facilitan el comercio, favoreciendo a las pymes para que se adapten a los estándares de calidad y a las normativas aduaneras europeas.
- Creación de condiciones para obtener tasas de crecimientos más elevadas.
- Tendencia a la eliminación de eventuales barreras para-arancelarias, o sea, obstáculos como requerimientos técnicos, etiquetaje de los productos, dumping, y normas de calidad y certificación.
- Aumento en los ingresos de quienes exporten a la UE, debido a la fortaleza que presenta el Euro (moneda oficial de la Unión Europea), frente a las monedas extranjeras.
- Otro _____

4.- ¿Hace uso actualmente Ud. de algunos de estos beneficios? Sí No

5.- Si su respuesta es sí, ¿cuáles beneficios utiliza Ud. actualmente?

- Consolidación del comercio entre Chile y el mercado de la Unión Europea.
- Fortalecimiento de la confianza en las relaciones como nuevos socios comerciales.
- Surgimientos de nuevos exportadores chilenos.
- Apertura a nuevos mercados europeos.
- Contribución al mejor desarrollo de las regiones del país.
- Modernización de la estructura empresarial y productiva.
- Fomento para la creación y calidad del empleo.
- Facilitación y fomento de la creación de alianzas comerciales entre Chile y la UE.
- Exportación de productos con un mayor grado de elaboración, es decir, bienes con mas valor agregado, donde antes no teníamos competitividad por un problemas de precios.
- Establecimientos de medidas que facilitan el comercio, favoreciendo a las pymes para que se adapten a los estándares de calidad y a las normativas aduaneras europeas.
- Creación de condiciones para obtener tasas de crecimientos más elevadas.
- Tendencia a la eliminación de eventuales barreras para-arancelarias, o sea, obstáculos como requerimientos técnicos, etiquetaje de los productos, dumping, y normas de calidad y certificación.
- Aumento en los ingresos de quienes exporten a la UE , debido a la fortaleza que presenta el Euro (moneda oficial de la Unión Europea), frente a las monedas extranjeras.
- Otro _____

6.- ¿Le interesa hacer uso de estos beneficios? Sí No

7.- Si su respuesta es sí ¿qué beneficios le interesaría utilizar en un futuro cercano?

- Consolidación del comercio entre Chile y el mercado de la Unión Europea.
- Fortalecimiento de la confianza en las relaciones como nuevos socios comerciales.
- Surgimientos de nuevos exportadores chilenos.
- Apertura a nuevos mercados europeos.
- Contribución al mejor desarrollo de las regiones del país.
- Modernización de la estructura empresarial y productiva.
- Fomento para la creación y calidad del empleo.

- Facilitación y fomento de la creación de alianzas comerciales entre Chile y la UE.
- Exportación de productos con un mayor grado de elaboración, es decir, bienes con mas valor agregado, donde antes no teníamos competitividad por un problemas de precios.
- Establecimientos de medidas que facilitan el comercio, favoreciendo a las pymes para que se adapten a los estándares de calidad y a las normativas aduaneras europeas.
- Creación de condiciones para obtener tasas de crecimientos más elevadas.
- Tendencia a la eliminación de eventuales barreras para-arancelarias, o sea, obstáculos como requerimientos técnicos, etiquetaje de los productos, dumping, y normas de calidad y certificación.
- Aumento en los ingresos de quienes exporten a la UE, debido a la fortaleza que presenta el Euro (moneda oficial de la Unión Europea), frente a las monedas extranjeras.
- Otro _____

8.- ¿Conoce las instituciones y programas orientados al fomento productivo de las PYME?

(Asistencia técnica, desarrollo y mejoramiento de la gestión, fondos de fomento, fomento comercial, asistencia en la formalización de la PYME, etc.)

Sí No

9.-Si contestó sí en la Pregunta anterior, ¿cuáles de estas entidades gubernamentales conoce? (puede marcar más de una).

Prochile

Corfo

Sence

Indap

Sercotec

Otras _____.

Fosis

10.- ¿Ha recurrido a algunas de estas instituciones solicitando información o ayuda?

Sí No

11.- Si contestó sí en la anterior, ¿A cuál de ellas ha recurrido? (puede marcar más de una).

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Prochile | <input type="checkbox"/> Corfo |
| <input type="checkbox"/> Sence | <input type="checkbox"/> Indap |
| <input type="checkbox"/> Sercotec | <input type="checkbox"/> Otras_____. |
| <input type="checkbox"/> Fosis | |

12.- ¿Exporta UD. actualmente? Sí; ¿a dónde?_____ No

13.- ¿Exporta UD. actualmente a la Unión Europea? Sí No

14.- Si contestó sí en la pregunta anterior; ¿Qué productos exporta?

Producto(s):_____.

15.- (Si contestó no en la pregunta 12); ¿piensa exportar en el futuro? Sí No

16.- (Si contestó no en la pregunta 12) ¿Qué necesitaría UD. para exportar?

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Recursos financieros | <input type="checkbox"/> Capacitación |
| <input type="checkbox"/> Asesora técnica | <input type="checkbox"/> Otros_____. |
| <input type="checkbox"/> Tecnología | |

17.- Si marco “Asesoría técnica” en la pregunta anterior, ¿Qué tipo de Asesoría necesitaría?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Tecnología de la información | <input type="checkbox"/> Diseño |
| <input type="checkbox"/> Comercialización. | <input type="checkbox"/> Marketing |
| <input type="checkbox"/> Finanzas. | <input type="checkbox"/> Procesos productivos |
| <input type="checkbox"/> Planificación estratégica. | <input type="checkbox"/> Otros_____ |

18.- Si quisiera exportar,¿Conoce los pasos a seguir para exportar hacia la Unión Europea?

Sí No Algunos

19.- ¿Sabía UD. que los países de la Unión Europea son unos de los mercados internacionales más importantes para la décima región de Chile?

Sí No

20.-Si exporta, ¿Ha pensado UD. en añadir valor agregado es decir, productos de mayor elaboración, para la exportación a Europa?

Sí No

21.- ¿Su empresa es familiar? Sí No

22.- ¿La estructura de su empresa ha influido en su interés por exportar?

Sí No

23.- ¿Encuentra UD. que la información difundida en los medios sobre el acuerdo de la UE es suficiente para estar bien informado?

Sí No