UNIVERSIDAD TECNICA FEDERICO SANTA MARIA

Repositorio Digital USM **https://repositorio.usm.cl**

Tesis USM TESIS de Pregrado de acceso ABIERTO

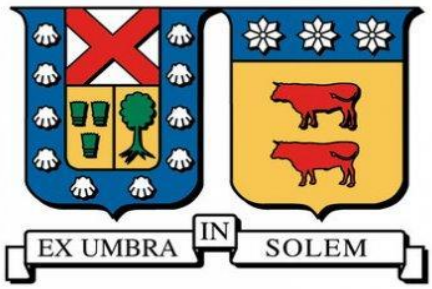
2021-08

ANÁLISIS DE LAS PROBLEMÁTICAS DE FINANCIAMIENTO Y FALTA DE LIQUIDEZ QUE ENFRENTAN LAS PYMES DE TRANSPORTE DE CARGA EN EL SECTOR MINERO DE LA PRIMERA REGIÓN – CASO APLICADO

CHOQUE MAMANI, GRACIELY

https://hdl.handle.net/11673/50675

Repositorio Digital USM, UNIVERSIDAD TECNICA FEDERICO SANTA MARIA



UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL

ANÁLISIS DE LAS PROBLEMÁTICAS DE FINANCIAMIENTO Y FALTA DE LIQUIDEZ QUE ENFRENTAN LAS PYMES DE TRANSPORTE DE CARGA EN EL SECTOR MINERO DE LA PRIMERA REGIÓN – CASO APLICADO

GRACIELY CHOQUE MAMANI

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

PROFESOR GUÍA: JUAN TAPIA GERTOSIO

PROFESOR CORREFERENTE: GIOVANNI PESCE SANTANA

VALPARAÍSO, 9 DE AGOSTO, 2021

AGRADECIMIENTOS

A mis padres por todo su apoyo y compresión incondicional, aun en los momentos difíciles. Infinitamente agradecida por inculcarme sus principios, valores mediante su gran experiencia y sabiduría de vida.

A Dios, ya que él es la luz que ilumina mi camino, mi fortaleza en momentos de aprendizaje. Todo se lo debo a él y sin él nada soy.

“ Dios no te pone pruebas tan complejas que no seas capaz de superar”.

A mi grupo de amigos que siempre me brindaron su apoyo en los momentos de dudas existenciales, en especial a Moisés y Nicole que me orientaron cuando más lo necesite, siempre tendrán un lugar en mi corazón.

RESUMEN EJECUTIVO

Chile sigue siendo uno de los países más importantes en la industria minera, con una participación del 28% en el mercado mundial del cobre (Orellana, 2020), y como actividad económica, el transporte de carga ha sido clave en el desarrollo de esta industria en el país, ya que cumple un rol estratégico.

Actualmente Quebrada Blanca fase 2 (QB2) de Teck, es el mayor proyecto de inversión en minería que se desarrolla en el país. Este proyecto será una de las operaciones de cobre más grandes del mundo y se está desarrollando bajo del actual yacimiento de la operación Quebrada Blanca en la primera región.

En conjunto al desarrollo de la minería en la región de Tarapacá y con la apertura del proyecto QB2, se ha podido apreciar un crecimiento considerable en el número de empresas de transporte de carga en esta región, alcanzando un crecimiento total de un 77% entre los años 2005 al 2019 (SII, 2005-2019), de estas el 98% corresponden a Pymes.

Como gran parte de las pymes de transporte de carga direccionan su trabajo en esta área, tienen que invertir fuertemente en la renovación de flotas y las constantes implementaciones para cumplir el exigente estándar minero, esto sumado a que cuentan con periodos largos de pago y el desorden financiero que poseen ya que se focalizan en lo operacional más que en lo contable. Todo esto les genera un problema, ya que se encuentran con que no cuentan con la liquidez y financiamiento suficiente para sobrellevar de buena forma la empresa. Estos 2 puntos, financiamiento y liquidez son vitales para el crecimiento estable y subsistencia de la empresa.

En la actualidad se ha hecho visible la falta de liquidez que sufre este segmento, generado desde el estallido social en octubre (2019) y posterior pandemia donde se

paralizaron las obras y se disminuyó el movimiento económico de las empresas de gran manera.

Es por ello, que este estudio se enfoca en el análisis de las problemáticas de financiamiento y falta de liquidez que enfrentan las pymes del área de transporte de carga en el sector minero de la primera región y las posibles soluciones a ello. Además, pretende ser un aporte para las PYMES de este rubro, mediante la proposición de una planificación estratégica, que permita contrarrestar aquellos vacíos de información entre el banco y la empresa de este rubro.

Para el estudio se realizaron entrevistas a profundidad a ejecutivos de banca PYME de los principales bancos de la región, que evidenciaron los principales problemas que enfrentan las Pymes de este rubro, entre las más relevantes, se encuentran: la falta de liquidez, la administración en una sola persona, la falta de acreditación, la debilidad en la segunda fuente pago, entre otras. Dichas situaciones generan que la empresa se perciba más riesgosa y por tanto se encarezca el costo de financiamiento (tasa de interés).

A través del análisis financiero aplicado a una PYME de transporte de carga, se pudo evidenciar la falta de liquidez que esta padece y su débil imagen ante la entidad bancaria. De este modo se pudo plasmar que, una empresa riesgosa tiene menos posibilidades de financiamiento. A raíz de esta problemática, se propusieron soluciones para disminuir el riesgo de la empresa ante las entidades bancarias y de esta forma, mejorar las posibilidades de financiamiento y liquidez.

ÍNDICE

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 11

2. OBJETIVOS 16

2.1 Objetivo General 16

2.2 Objetivos Específicos 16

3. MARCO TEÓRICO 18

3.1 Chile y la industria minera 18

3.2 Transporte de carga y la minería 19

3.3 Impacto del proyecto QB2 en la región de Tarapacá 21

3.4 PYMES 26

3.4.1 Características de las pymes 27

3.4.2 Regímenes tributarios – tipos de tributación 29

3.5 Pymes de transporte de carga 36

3.5.1 Tipos de impuestos aplicados a las pymes de transporte de carga 37

3.5.2 Principales medios de Financiamiento pymes de transporte de carga 40

3.5.3 Principales Problemáticas de las pymes de transporte de carga 45

3.5.4 Los principales costos de las pymes de transporte de carga en el ámbito minero 47

4. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA 52

4.1 Servicios ofrecidos 52

4.1.1 Transporte de cargas especiales y sobredimensionadas 52

4.1.2 Transporte de maquinaria pesada 53

4.1.3 Transporte de carga peligrosa ácido sulfúrico 54
4.1.4 Transporte de carga general 54
5. DIAGNOSTICO 55
5.1 Visión 57
5.2 Misión 57
5.3 Valores 58
5.4 Análisis FODA 63
5.5 Análisis interno 66
5.5.1 Modelo de negocios (Modelo canvas) 66
5.6 Análisis externo 69
5.6.1 Entorno cercano 69
5.6.2 5 Fuerzas de porter 70
5.7 Analisis Financiero 72
5.8 Financiamiento – Transportes Gramaq 76
5.9 Análisis de las principales fuentes de financiamiento 77
5.9.1 Factoring 77
5.9.2 Leasing 78
5.9.3 Crédito 78
6. METODOLOGIA 79
6.1 Entrevista a profundidad 79
6.2 Características demográficas 80
6.3 Entrevistados 81

6.4 Preguntas 81

7. RESULTADOS 83

7.1 Análisis general 83

7.1.1 P2 – Productos habitualmente ofrecidos a las pymes de trasportes de carga 83

7.1.2 P3 – Producto financiero de mayor preferencia 84

7.1.3 P4 - factores internos que influyen a la hora de otorgar un producto de financiamiento para el área de transporte de carga 84

7.1.4 P5 - Principales problemas financieros de las pymes de transporte de carga 85

8. RECOMENDACIONES 89

9. CONCLUSION 95

10. REFERENCIAS 98

11. ANEXOS 106

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Principales productores de cobre y reservas por país 18

Gráfico 2: Evolución histórica del número de empresas de transporte de carga de la primera región 23

Gráfico 3: Aporte anual al PIB de la región de Tarapacá asociado al proyecto QB2 (US$ millones) 24

Gráfico 4 : mayor empleabilidad asociada al proyecto QB2 25

Gráfico 5 : Evolución histórica del número de PYMES 29

Gráfico 6 : Evolución histórica del número de pymes de transporte de carga a nivel nacional 36

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Datos geográficos y demográficos de la región de Tarapacá 22

Tabla 2: Empresas socias del consejo minero de la región de Tarapacá 22

Tabla 3: Estratificación por tamaño de empresa en Chile 28

Tabla 4: Comparativo de regímenes tributarios 30

Tabla 5: Regímenes tributarios 2020 35

Tabla 6: Cuadro comparativo de tipos de impuestos 37

Tabla 7: Rango de coberturas FOGAIN, según tipo de empresa 43

Tabla 8: Implementación caja de invierno 48

Tabla 9: FODA de Transportes Gramaq 64

Tabla 10: Ventajas y desventajas del factoring 77

Tabla 11: Ventajas y desventajas del leasing 78

Tabla 12: Ventajas y desventajas del crédito 79

Tabla 13: Los bancos más seguros de américa latina 2020 80

Tabla 14: Lista de entrevistados según banco 81

Tabla 15: Objetivos y metas de implementación tecnológica 91

Tabla 16: Objetivos y metas de la diversificación de trabajo 92

Tabla 17: Objetivos y metas ampliación de personal de Transportes Gramaq 93

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Transporte de planta Trommel..... 53

Ilustración 2: Transporte de excavadora Caterpillar 53

Ilustración 3: Transporte de Ácido Sulfúrico..... 54

Ilustración 4: Transporte de tuberías 55

Ilustración 5: Proceso de pago de un servicio de transporte de carga 74

Ilustración 6: Productos financieros habitualmente ofrecidos por los bancos a las pymes de transporte de carga..... 83

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El transporte terrestre de carga representa un 4 % del PIB de Chile y es responsable de movilizar aproximadamente el 90% de las cargas de todo el país (Soto, 2016). En el 2017 se movió cerca de US$ 14 mil millones en la economía, según cifras presentadas por el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (MTT)[1] . En este mismo año según el Servicios de Impuestos Internos, el país contaba con 52.739 empresas dedicadas a la actividad económica Transporte de Carga por Carretera (SII, 2005-2019).

En la industria de transporte carretero trabajan unas 245.000 personas, incluyendo conductores, mecánicos, personal de administración, auxiliares y los propios empresarios del sector, dado que estos emprendimientos son mayoritariamente familiares. De esta manera, si se considera el conjunto de los subsectores transporte de carga y logística, entregan el equivalente al 7% del empleo nacional.

Como actividad económica, el transporte ha sido clave en el desarrollo de la minería del país. Chile sigue siendo uno de los países más importantes en la industria minera, con una participación del 28% en el mercado mundial del cobre (Orellana, 2020). Esta actividad es el principal motor económico del país, ya que el sector minero es uno de los más importantes a nivel de valor de exportaciones, llegando a representar un 57,8% de las exportaciones chilenas (Holgado San Martin & Pardo Andrade, 2019), de ahí la importancia de contar con un buen servicio de transporte de carga en la minería.

[1] El Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones de Chile es el ministerio de Estado encargado de dirigir, supervisar, coordinar y promover leyes sobre transportes y telecomunicaciones.

Actualmente quebrada blanca fase 2 (QB2) es el mayor proyecto de inversión que se desarrolla en el país. El proyecto QB2 de Teck será una de las operaciones de cobre más grandes del mundo y se está desarrollando bajo del actual yacimiento de la operación Quebrada Blanca. La construcción de QB2 fue aprobada por los socios del proyecto en diciembre de 2018 (Pulso, 2018). Se espera terminar la construcción en el cuarto trimestre de 2021 y que se dé un aumento de la producción total en 2022 (O'Ryan, 2019).

Ubicada en la Región de Tarapacá, a una altura de 4.400 metros sobre el nivel del mar y cerca de 240 kilómetros al sureste de la ciudad de Iquique, se espera tener una tasa de producción promedio anual de aproximadamente 316.000 toneladas equivalente de cobre para los primeros 5 años. Será una fuente importante de empleo de la región de Tarapacá, en especial para el área del transporte de carga, ya que esta juega un rol fundamental tanto para la construcción del QB2, como para su futura producción (TECK, 2020)

Dentro de las diferentes empresas que trabajaban en la construcción de QB2 de la minera Teck se encuentra, primero la empresa Bechtel que está a cargo de que todo el proyecto se lleve a cabo de forma correcta y se cumpla con todas las normas de seguridad correspondientes. Para ello esta empresa contrata a un grupo de grandes empresas de construcción y logística – Tales como Excon, Consorcio sk-cosapi, Brotec, Vial y Vives, THM, Echeberria Izquerdo, Epsa, Elecon maquinarias, Improlec, Schenker, entre otras – que contratan a su vez a terceras empresas para realizar servicios de transporte de carga, estas últimas en su mayoría son pymes de transporte de carga. Dentro de las principales dificultades que presentan estas, al trabajar en este proyecto, son la continua falta de liquidez, ya que se requiere caja en todo momento para solventar gastos esperados como inesperados que les permiten funcionar como empresa. Estos gastos se destinan en

combustible, viáticos, mantención, repuestos y una serie de implementaciones que deber tener los equipos, para cumplir con el estándar minero que se exige. Como otra dificultad nos encontramos con la falta de financiamiento, este último es un factor clave dentro de las pymes ya que se requiere una constante inversión para la ampliación de flotas e implementaciones para estar acorde al estándar minero y sus exigencias, por lo que, estos 2 conceptos son fundamentales para un crecimiento sostenible y subsistencia de la empresa transportista.

Entre las normativas de apoyo que acogen a este tipo de empresa, encontramos una serie de leyes y políticas públicas. Tales como, la ley N° 21.131 (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2020) que establece que las facturas de cualquier tipo de empresa deben ser pagadas, como regla general, en un plazo máximo de 30 días desde su recepción ; La política nacional de transporte encabezada por el ministro de transporte y telecomunicaciones (Subsecretaría de Transportes, 2013) ; La ley 20.123 que regula el trabajo en régimen de Subcontratación, el funcionamiento de las Empresas de Servicios Transitorios, y el contrato de trabajo de servicios transitorio (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2007); entre otras. Si bien, estas leyes pudiesen alivianar un poco el problema, no es suficiente ya que, lamentablemente a estas normativas no se les hace un seguimiento adecuado o control efectivo y tampoco existe una sanción clara a las grandes empresas que no cumplan sus obligaciones de pago hacia las pymes en el tiempo establecido. Por lo que no soluciona los verdaderos problemas de solvencia de las pymes.

En la actualidad se ha hecho más visible la falta de liquidez desde el estallido social en octubre y posterior pandemia donde se paralizaron las obras y se disminuyó el movimiento económico de las empresas de gran manera. Ya que según cifras del Boletín

Concursal de la Superintendencia de Insolvencia y emprendimiento (Superior), las deudas de las empresas bajo liquidación forzosa y voluntaria suman $141.569 millones (unos US$178 millones), esto en base al efecto estallido (Cárdenas, 2020).

Desafortunadamente la mayoría de las pymes participantes de esta área - transporte de carga - no cuentan con una planificación de costos establecida, y se consideran riesgosas, lo que genera una desconfianza por parte de los entidades bancarias , por ende, los limita a conseguir productos bancarios con mayor facilidad (líneas de crédito, créditos, leasing, entre otros), por esta razón las pymes están obligadas a ocupar otro medio de financiamiento, tales como las empresas de factoring externas, que cobran una tasa superior al promedio de la banca tradicional (bancos), lo que genera que se esté disminuyendo un gran porcentaje de sus ingresos mensuales.

Por lo anterior este estudio se enfoca en el análisis de las problemáticas de financiamiento y falta de liquidez que enfrentan las pymes del área de transporte de carga en el sector minero de la primera región y las posibles soluciones a ello. Además, pretende ser un aporte para las PYMES de este rubro, mediante herramientas de gestión estratégica, con el fin de mejorar el control financiero y que permita contrarrestar aquellos vacíos de información entre el banco y la empresa de este rubro. Además de informar de las principales opciones de financiamientos ofrecidas por los mejores bancos del País, considerando las necesidades de la empresa ya sea en el corto y/o largo plazo. Asimismo, es necesario determinar las variables relevantes que observan las instituciones financieras a la hora de evaluar la capacidad de pago de una empresa de transporte. Estas herramientas serán aplicadas a una PYME dedicada al rubro del transporte de carga vía terrestre.

Transportes Gramaq, es una pequeña empresa familiar de la comuna de Alto Hospicio (Primera región), dedicada al rubro de transporte de carga vía terrestre en el sector minero. Esta pyme cuenta con serios problemas de solvencia, por lo que mediante esta memoria se pretende contribuir a mejorar su desempeño financiero por medio de una planificación estratégica.

Mediante esta investigación, al final del estudio se podrán dar respuestas a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los tipos de financiamiento del área privada que existen para las pymes de transporte de carga?, ¿Cuáles con los criterios para optar por ellos?, ¿Pueden la mayoría de las pymes acceder a estos beneficios?, ¿Qué impacto tiene esta área en la población (empleabilidad)?, ¿Cómo una mejor organización de costos puede lograr cambios positivos en la solvencia de los pymes?, ¿Cuáles son los factores que permiten mejorar la imagen de una PYME de transporte de carga hacia el banco?, entre otras.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar y generar planes de mejoras a las problemáticas de financiamiento y falta de liquidez que enfrenta Transportes Gramaq, mediante análisis financiero y herramientas de gestión estratégica, con el fin de mejorar su desempeño financiero.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Analizar el rubro del transporte de carga en el sector minero de la región de Tarapacá, a fin de poder comprender de mejor manera el medio.

Analizar las principales problemáticas que poseen las pymes del área de transporte de carga en la industria minera, para tener una clara visualización de las dificultades que poseen.

Analizar las principales razones de falta de liquides en pymes de transporte de carga para tener una visión más amplia.

Realizar un diagnóstico de transportes Gramaq con el fin de conocer sus procedimientos administrativos y financieros.

Realizar un análisis financiero de transportes Gramaq, mediante razones financieras con el fin de conocer su rentabilidad, liquidez y endeudamiento.

Estudiar herramientas que actualmente existen en la banca para el financiamiento por medio de fuentes confiables con el fin de determinar cuáles son las ventajas y desventajas de estas.

Estudiar el proceso de evaluación por parte de los bancos hacia las Pyme de transporte de carga, con el fin de determinar que variables son relevantes.

Proponer una solución en base a las falencias encontradas a partir de los hallazgos de la investigación.

3. MARCO TEÓRICO

3.1 CHILE Y LA INDUSTRIA MINERA

La Minería ha sido un motor de desarrollo para Chile. Nuestro país es uno de los máximos exponentes en la producción de cobre, alcanzando una producción récord de 5,84 millones de toneladas de cobre fino durante el 2018, y gracias a esta cifra se convirtió en el líder de los países productores de cobre en el mercado, convirtiéndose en el Mayor productor de cobre del mundo (Orellana & Vicuña, 2019).

La producción de cobre en Chile ascendió a 5,6 millones de toneladas métricas en 2019. Se situó, así como el principal productor nuevamente de este mineral en el mundo, seguido de Perú y China, con un total de 2,4 y 1,6 millones de toneladas, respectivamente (Fernández, 2020).

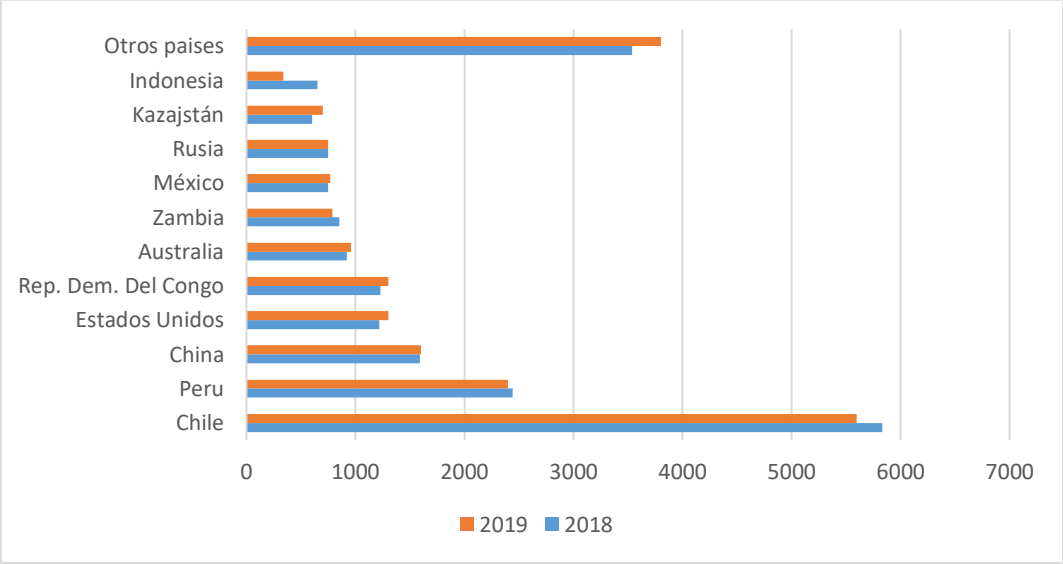


GRÁFICO 1: Principales productores de cobre y reservas por país

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Emol (González, 2020))

A pesar de que la producción también disminuyó en Chile, como resultado de menores leyes de mineral, huelgas e interrupciones relacionadas con el clima. Este descenso fue parcialmente compensado por el aumento de la producción de varios otros países. Frente a ello, a pesar de las variaciones, Chile sigue siendo el líder. (Revista de energia y negocios, 2020).

3.2 TRANSPORTE DE CARGA Y LA MINERÍA

El transporte carretero de carga forma parte de la cadena logística de distribución y cumple la función de transportar productos de un lugar a otro a un costo determinado. Además, es una pieza fundamental en el proceso económico del país, al afectar la eficiencia y competitividad de las empresas que utilizan el servicio (Obervatorio Logístico, Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones, 2015).

La infraestructura del transporte es fundamental para el normal desarrollo del comercio nacional e internacional de manera eficiente. Para medir este importante aspecto se tiene el Índice de Desempeño Logístico o LPI por sus siglas en inglés, que tiene como propósito identificar los desafíos y oportunidades que mejoren el desempeño logístico de un país. Dentro de los seis aspectos que se evalúan estos se miden en un rango del 1 al 5, siendo 5 la mayor puntuación. El resultado final del LPI es un promedio ponderado de los puntajes obtenidos por todos los aspectos evaluados (Consejo de Competitividad, 2018).

A nivel mundial, la puntuación más alta del Índice de Desempeño Logístico (LPI) fue obtenida por Alemania, por tercer año consecutivo, con una puntuación de 4.20/5 (Banco Mundial, 2018), seguida por Suecia quien en los últimos 4 años ha estado escalando

hasta llegar a estar entre los primeros diez y ahora registra una puntuación de 4.05/5. Si bien Chile ocupa el primer lugar de Latinoamérica en este índice, - con el puesto N°34 de este ranking, con una puntuación del 3,21 (Banco Mundial, 2018) - el mayor costo de la logística en nuestra cadena de exportaciones, es casi el doble que el costo logístico en los países de OCDE, por lo que es un obstáculo que hay que abordar.

Un factor determinante en el mayor costo logístico es la menor posición relativa de la infraestructura, la que en Chile se ubica en el lugar Nº 41 de 140 países encuestados. Si aspiramos a recuperar una tasa de crecimiento más cercana al 4% que al 3% de nuestro PIB -condición necesaria para alcanzar el desarrollo en los próximos 10 años, sin alterar mayormente nuestra estrategia productiva-, será necesario mejorar nuestra capacidad logística, en conjunto con la obtención con políticas públicas eficientes (Cruz, 2019).

Como actividad económica, el transporte ha sido clave en el desarrollo industrial de los países. Sin él, el progreso habría sido una misión imposible.

En el caso de la minería en Chile, el transporte de materiales tiene registros de hace varios siglos cuando los indígenas del desierto de Atacama, quienes recurrían a las llamas como eficiente mecanismo para movilizar sus recursos. Posteriormente, el primer tren del país entre Copiapó y Caldera, también tuvo como finalidad el movimiento de minerales (Minería Chilena, 2010).

Más hacia el presente, en los años ‘60 y ‘70, poco a poco empresas familiares de transportes comenzaron a operar con las mineras y hoy sus descendientes han incorporado un valor agregado, integrando conocimientos adquiridos en las aulas universitarias y tecnología de última generación.

El Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones (MTT) afirma que el transporte de carga en el sector minero “tiene un alto valor estratégico” desde el punto de vista comercial debido a la calidad de gran exportador de materias primas que ostenta Chile (Diario financiero, 2019). Así, el movimiento de carga con camiones, y en algunos casos con ferrocarril, se efectúa en ambos sentidos desde las mineras hacia los puertos de embarque y almacenes de acopio, constituyéndose en un eslabón clave como abastecedor de insumos y equipos. Cumplen con contratos que incluyen estrictas regulaciones ambientales y de seguridad, transportando sustancias peligrosas, minerales, combustibles, explosivos, ácido o carga sobredimensionada, que las empresas llevan más allá de las normas haciendo del cuidado, la prevención, la protección de los colaboradores y carga, un estilo de vida que se practica diariamente.

3.3 IMPACTO DEL PROYECTO QB2 EN LA REGIÓN DE TARAPACÁ

La Región de Tarapacá (Primera región), cuya capital es Iquique, se ubica en el norte del país, a una distancia superior a 1.800 kilómetros de la capital de Chile. Posee una superficie de 42.225,8 kilómetros cuadrados, equivalentes al 5,6% del territorio nacional. Cifras del Censo 2017, indican que la población alcanza los 330.558 habitantes (167.793 hombres y 162.765 mujeres). Se caracteriza por su clima desértico, donde predomina la ausencia de precipitaciones. En este sentido, presenta un paisaje de extrema aridez,

vegetación precaria, lo que la posiciona como una de las regiones más secas del mundo (Yañez, 2020).

Superficie (km2)	% en la superficie nacional*	Población (hab)	% en la población nacional	Densidad (hab/km2)	Mujeres/Hombres (%)	Ruralidad INE (%)	Ruralidad OCDE (%)
42.225,8	5,6	330.558	1,9	7,8	49,2 M 50,8 H	6,2	9,0

**No se considera en el cálculo el Territorio Antártico Chileno*

TABLA 1: Datos geográficos y demográficos de la región de Tarapacá

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias)

Actualmente en la región existen 3 compañías mineras más importantes, estas son socias del consejo minero.

Operación	Productos	Compañía
Cerro Colorado	Cu	BHP Biliton Pampa Norte
Doña Inés de Collahuasi	Cu, Mb	Cía. Minera Doña Inés de Collahuasi
Quebrada Blanca	Cu	Cía. Minera Quebrada Blanca

TABLA 2: Empresas socias del consejo minero de la región de Tarapacá

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos Consejo Minero (Consejo Minero, 2019)*)*

Para efectos de este estudio, se centrará en la Minera Quebrada Blanca (QB) que cuenta con un proyecto de expansión denominado "Quebrada Blanca fase 2", que generará un alto impacto económico tanto en la industria minera como en la sociedad, ya que es el proyecto de mayor inversión hecho en Chile.

En conjunto al desarrollo de la minería en la región de Tarapacá, se ha podido apreciar un crecimiento considerable del número de empresas de transporte de carga, alcanzando un aumento total de un 77% entre los años 2005 al 2019.

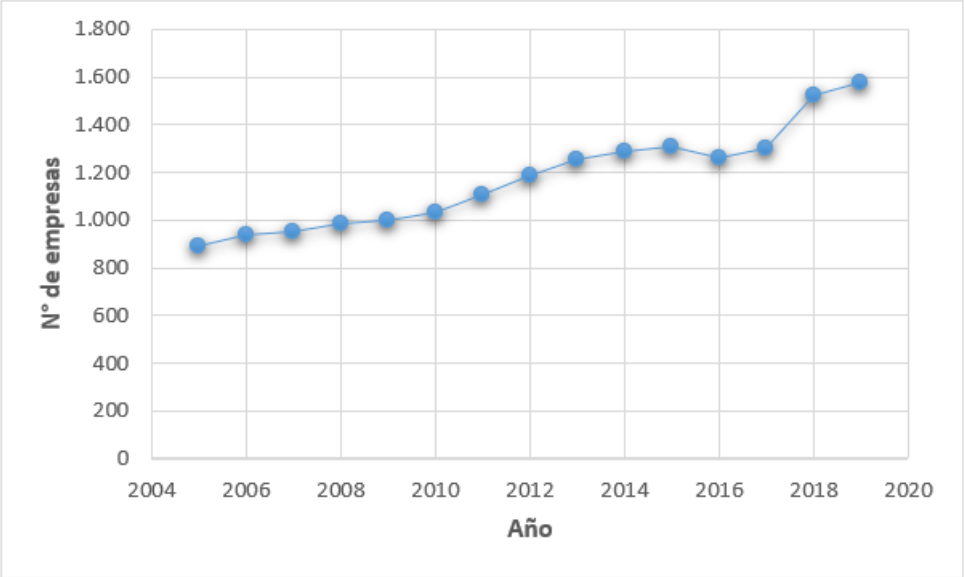


GRÁFICO 2: Evolución histórica del número de empresas de transporte de carga de la primera región

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos estadísticos de servicios de impuestos internos (SII, 2005-2019)

La participación directa de QB, calculada previamente, promedió 4,6% del PIB de la Región de Tarapacá entre 1994 y 2015. El período reciente de mayor aporte directo de QB al PIB regional fue entre 2005 y 2010, cuando promedió un 8,2% del PIB regional.

En 2014 el PIB del sector Minería en la Región de Tarapacá fue de US$2.680 millones, y el aporte directo de QB representó el 5,1% del total del sector. La contribución anual promedio directa de QB al PIB minero de la Región de Tarapacá fue 8,2% en el período 2008-2014.

El valor de los bienes y servicios comprados por QB en la Región de Tarapacá pasó de representar un 15,3% de las compras totales en 2011 a un 30,8% el año 2014. En su mayoría éstos son servicios de transporte, arriendo y mantención de maquinarias; servicios

de asesoría, administración y capacitación y soporte en general, y de apoyo a los trabajadores.

Es importante considerar que la empresa pagó salarios y desembolsos a las empresas contratistas por US$49 millones en 2014 y US$41,6 millones en 2015. Se ha considerado que el 60% de los ingresos y beneficios que entrega QB aportan al PIB regional a través del gasto que hacen sus colaboradores en la región, afectando positivamente la actividad de la región.

El aporte total que generó Quebrada Blanca en la Región de Tarapacá fue del 6,9% del PIB regional entre 2005 y 2015. Quebrada Blanca contribuye de forma directa e indirecta a la creación de 5.300 empleos anuales, lo que equivale al 3,3% del total del empleo regional en 2015 (Co, 2017).

El proyecto Quebrada Blanca fase 2 (QB2) a cargo de la minera canadiense Teck contribuirá a la primera región con un aporte anual promedio entre 10,9% y 14,5% del PIB regional entre 2018 y 2028 , según sea el escenario del precio del cobre que se considere.

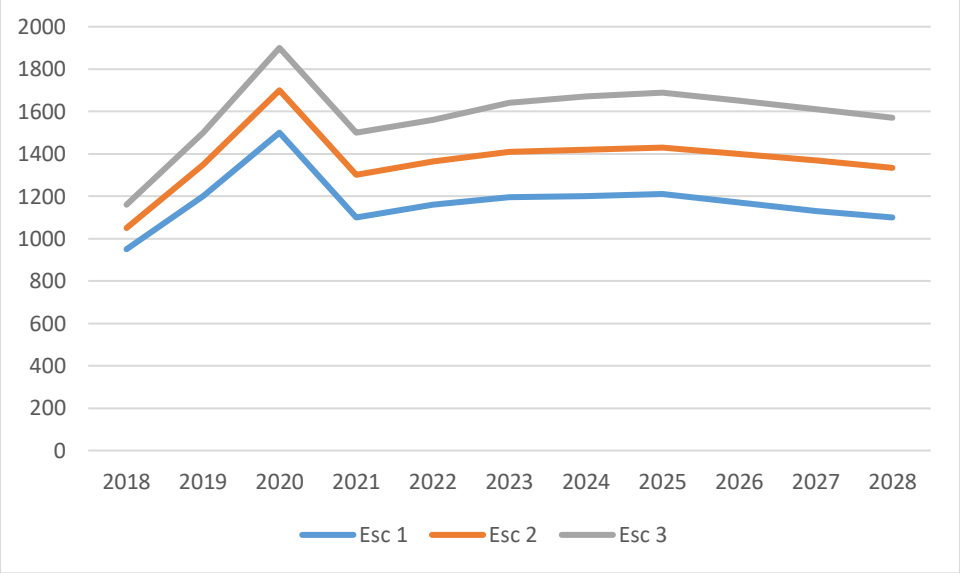


GRÁFICO 3: Aporte anual al PIB de la región de Tarapacá asociado al proyecto QB2 (US$ millones)

(Fuente: Elaborado a partir de las proyecciones de impacto de QB2 (Co, 2017))

La fase de inversión, que para efectos de este análisis se llevará a cabo en el 2018-2021, empleará 11.000 trabajadores anuales durante su construcción. Por su parte, el proyecto QB2 empleará a 2.000 trabajadores cuando esté en plena operación.

Esta cifra de producción irá disminuyendo a medida que la capacidad de producción de la mina se agote.

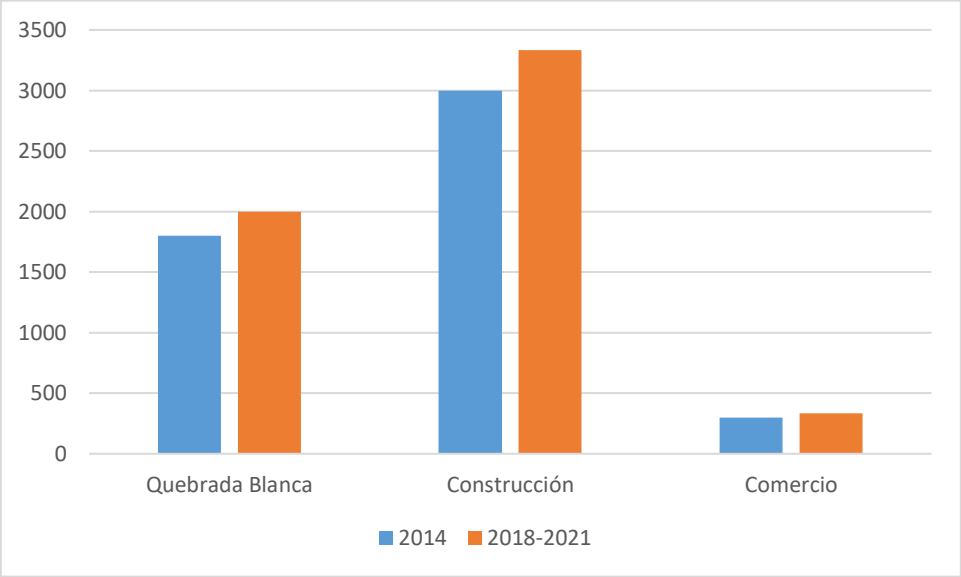


GRÁFICO 4 : Mayor empleabilidad asociada al proyecto QB2

(Fuente: Elaborado a partir de las proyecciones de impacto de QB2 (Co, 2017)*)*

El proyecto QB2 es un activo de cobre de larga vida y bajo costo. Su gran base de recursos ofrece gran potencial para expandir y extender significativamente la vida útil de la mina más allá del desarrollo actual.

El alcance del proyecto incluye la construcción de una concentradora de 143.000 toneladas por día e instalaciones relacionadas, que están conectadas a un nuevo puerto y a

una nueva planta desalinizadora a través de un concetraducto y a tuberías de agua desalinizada de 165 kilómetros de longitud. El costo de capital para el desarrollo del proyecto se estima ahora en US$ 4.739 millones al 1° de enero de 2019 (en dólares constantes del segundo trimestre de 2017, sin incluir el capital de trabajo, escalamiento o intereses durante la construcción, y suponiendo un tipo de cambio CLP/USD de 625). Tiene una vida útil inicial de 28 años utilizando solo el 25% del recurso (TECK, 2020).

Lamentablemente la minera canadiense a principios del 2020 decidió suspender en forma indefinida el proyecto QB2, debido a la crisis sanitaria, por lo que dejo consigo a muchos trabajadores desempleados, y en un estado crítico a las empresas prestadoras de servicios de transporte, ya que existía poco movimiento (La Tercera, Pulso, 2020). Esta paralización tuvo una duración de 3 meses, lo que generó un retraso en toda la obra. Dada la alta cantidad de contagiados en faena, Bechtel tomó una serie de medidas para sobrellevar y velar por la salud de los colaboradores.

3.4 PYMES

Según datos de la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) (Ministerio de Economía Fomento y Turismo, 2017), después de las microempresas, las Pymes son parte de los principales impulsores económicos en nuestro país, a pesar de esto, deben enfrentar una serie de dificultades que obstaculizan su crecimiento y su subsistencia. Tales como, el conseguir financiamiento y la constante falta de liquidez en la cual se ven enfrentados.

3.4.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES

En Chile las empresas se clasifican bajo dos criterios: El número de colaboradores y el nivel de ventas anuales (Ministerio de economía fomento y turismo, 2014). En una primera instancia la categorización de las instituciones era bajo solo un criterio: ventas anuales totales, lo cual más tarde fue modificado, ya que, se señalaba que las ventas eran más bien volátiles y que no necesariamente estaban asociadas a la escala productiva de la empresa, por lo cual, hubo que incorporar otra variable como el número de colaboradores, ya que esto permitiría realizar un mejor análisis entre producción bruta y empleo, así mismo permite comparar de mejor forma el panorama de Chile con lo que ocurre fuera de sus fronteras. Finalmente, la estratificación de las empresas en Chile quedó establecido en el estatuto Pyme (Biblioteca del congreso Nacional, 2010).

La sigla "PYME" significa "Pequeña y Mediana Empresa" (Biblioteca del congreso Nacional de Chile, s.f.). Adicionalmente, la ley hace las siguientes definiciones:

3.4.1.1 MICROEMPRESAS

Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, no hayan superado las 2.400 UF en el último año calendario. Cuentan con 1 a 9 colaboradores.

3.4.1.2 PEQUEÑAS EMPRESAS

Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 2.400 UF, pero inferiores a 25.000 UF en el último año calendario. Cuentan con 10 a 49 colaboradores.

3.4.1.3 MEDIANAS EMPRESAS

Empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 25.000 UF, pero inferiores a 100.000 UF en el último año calendario. Cuentan con 50 a 199 colaboradores.

No pueden ser catalogadas como Pyme: las empresas que Exploten bienes raíces no agrícolas; Realicen negocios inmobiliarios o actividades financieras que no sean las necesarias para el desarrollo de su actividad principal; Su capital pagado esté compuesto en más de un 30 % por sociedades que tengan acciones que se coticen en la Bolsa, ni filiales de éstas (Biblioteca del congreso Nacional de Chile, s.f.).

Tamaño empresa	Clasificación por ventas	Clasificación por empleo
Micro	0 - 2.400 UF	0 – 9
Pequeña	2.400 UF - 25.000 UF	10 – 49
Mediana	25.000 UF - 100.000 UF	50 – 199
Grande	100.000 UF y más	200 y más

TABLA 3: Estratificación por tamaño de empresa en Chile

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ley N° 20.416 (Biblioteca del congreso Nacional, 2010))

Respecto a la evolución histórica del número de empresas en cada una de las categorías, se puede indicar que las microempresas son las que han experimentado una menor alza, cerca de un 33 % mientras que las pequeñas un 74 %, medianas un 69 %, desde el año 2005 al 2019.

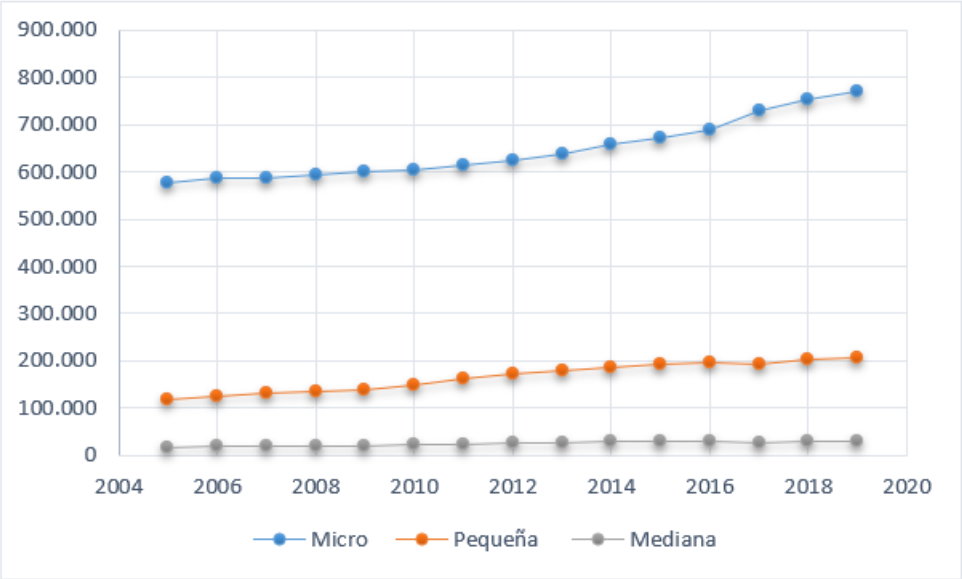


GRÁFICO 5 : Evolución histórica del número de PYMES

(Fuente: Elaborado a partir de datos estadísticos de servicios de impuestos internos (SII, 2005-2019)

3.4.2 REGÍMENES TRIBUTARIOS – TIPOS DE TRIBUTACIÓN

Hasta el año pasado las empresas se regían bajo los siguientes regímenes tributarios para el tratamiento del impuesto de primera categoría:

	MIPYMES			
	Renta Presunta (Art. 34)	Tributación simplificada (Art. 14 Ter Letra A)	Renta Atribuida (Art. 14 A)	Semi Integrado (Art. 14 B)
Regímenes de Tributación 2016 - 2017:	Régimen de tributación que paga impuesto sobre la base de una renta presunta.	Régimen simplificado que libera al contribuyente de algunas obligaciones tributarias.	Régimen de tributación en base a contabilidad completa con imputación total de crédito del Impuesto de Primera Categoría a los socios.	Régimen de tributación en base a contabilidad completa con imputación parcial de crédito del Impuesto de Primera Categoría a los socios.
Segmentos que se pueden acoger preferentemente	Micro y Pequeñas empresas (Agrícolas, Transporte y Minería)	Micro, Pequeñas y Medianas empresas	Cualquier segmento	Cualquier segmento

Ingreso máximo anual para permanecer en el régimen	Montos en UF: Agrícola = a 9.000 Transporte = a 5.000 Minería = a 17.000	Promedio de los 3 últimos años comerciales = a 50.000 UF	Sin límite de ingresos	Sin límite de ingresos
Período de Permanencia en el régimen		Al menos 3 años (*)Si efectúa Inicio de Actividades en este régimen puede retirarse después de 1 año calendario de permanencia	Al menos 5 años	Al menos 5 años
Conformadas por	* Personas naturales: Comuneros Cooperativas Socios Accionistas	* Personas naturales con domicilio o residencia en Chile * Contribuyentes sin domicilio ni residencia en Chile * Personas jurídicas acogidas al Régimen de Renta Atribuida (14 letra A).	*Personas Naturales: Comuneros -Socios - Accionistas -Con domicilio o residencia en el país. * Contribuyentes sin domicilio ni residencia en Chile.	Personas Naturales y/o Personas Jurídicas Con domicilio o residencia en el país y/o contribuyentes sin domicilio ni residencia en Chile.
Tipo de Contabilidad y Registros obligatorios	* Libro de compra venta si se encuentran afectos a IVA. * En caso contrario, deben llevar un sistema de control de sus ingresos, que cumpla con los requisitos establecidos por el Servicio.	* Libro de caja, obligatorio para todos los contribuyentes * Libro compra venta, si se encuentran afectos a IVA. * Libro de ingresos y egresos, si no se encuentra afecto a IVA.	Contabilidad completa obligatoria. Todos los registros que corresponden, entre ellos: Libros Caja, Diario, Mayor, Inventarios y Balances. Más los libros auxiliares, tales como: Libro de Ventas Diarias, de Remuneraciones, de Impuestos Retenidos.	Contabilidad completa obligatoria. Todos los registros que corresponden, entre ellos: Libros Caja, Diario, Mayor, Inventarios y Balances. Más los libros auxiliares, tales como: Libro de Ventas Diarias, de Remuneraciones, de Impuestos Retenidos.

TABLA 4: Comparativo de regímenes tributarios

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Servicios de impuestos internos (SII, s.f.)*)*

Actualmente la nueva reforma tributaria incorpora tres nuevos regímenes tributarios para los contribuyentes de primera categoría, a los que se suman el régimen de Renta Presunta y el de Contribuyentes no sujetos al 14 de la LIR. El cambio será automático para las empresas, quienes deberán informarse de las características del régimen en el que se

encuentren inscritos y en el que deberán tributar desde la Operación Renta 2021 (SII, 2020). Estos se encontrarán vigentes a partir del 1 de enero de 2020.

- Pro Pyme General
- Pro Pyme Transparente
- Régimen General (Semi Integrado)

Además se mantienen:

- Renta Presunta
- Contribuyentes no afectos al Artículo 14 de la LIR

Entre los principales beneficios y características de esta actualización de regímenes tributarios se destacan los siguientes:

3.4.2.1 PRO PYME GENERAL

1. Propuesta de declaración del SII a la empresa, en base a información del Registro de Compras y Ventas (RCV) complementable por el contribuyente.

2. No aplica corrección monetaria.

3. Sus existencias o insumos existentes al término del año se reconocen como gasto.

4. Aplica depreciación instantánea de su activo fijo.

5. Determina base imponible simplificada, según ingresos percibidos y gastos pagados (salvo en caso de operaciones con empresas relacionadas).

6. Está liberada de mantener los registros de rentas empresariales (RRE), siempre que no genere o perciba rentas a controlar en el registro REX.

7. En caso de generar o percibir rentas a controlar en el registro REX. Y continuar con la liberación de llevar los RRE, puede emitir Documentos Tributarios Electrónicos que den cuenta de los movimientos patrimoniales.

8. No aplica orden de imputación para retiros, remesas o distribuciones de utilidades a sus propietarios, en la medida que no genere o perciba rentas a controlar en el registro REX.

9. Aplica tasa del ejercicio para asignar el crédito por IDPC.

10. Determina un Capital Propio Tributario simplificado.

11. Utiliza tasas fijas de PPM.

12. Puede acceder a un informe de situación tributaria que le permitirá tener acceso al sistema bancario para obtener financiamiento.

13. Aplica rebaja a la base imponible del IDPC por incentivo a la inversión (50% de la RLI con tope UF 5.000).

14. En contra del IDPC que determine la empresa aplican todos los créditos contenidos en la LIR y en otras leyes.

15. Situación tributaria de retiros, remesas y distribuciones se determina al término del ejercicio.

3.4.2.2 PRO PYME TRANSPARENTE

1. Propuesta de declaración del SII a la empresa, en base a información del Registro de Compras y Ventas (RCV) complementable por el contribuyente.

2. No aplica corrección monetaria, no practica inventarios.

3. Sus existencias o insumos existentes al término del año se reconocen como gasto.

4. Aplica depreciación instantánea de su activo fijo.

5. Determina base imponible simplificada, según ingresos percibidos y gastos pagados (salvo en caso de operaciones con empresas relacionadas). Incluye retiros o dividendos percibidos por participación en otras empresas.

6. Está liberada de mantener los registros de rentas empresariales (RRE).

7. Determina un Capital Propio Tributario simplificado (contribuyentes con ingresos superiores a UF 50.000).

8. Utiliza tasas fijas de PPM.

9. Puede acceder a un informe de situación tributaria que le permitirá tener acceso al sistema bancario para obtener financiamiento.

10. En contra de los impuestos finales que afectan a los propietarios aplican el crédito del art. 33 bis de la LIR y los asociados a los retiros y dividendos percibidos (además aplica el crédito por IDPC asociado al ingreso diferido proveniente de un cambio de régimen).

3.4.2.3 RÉGIMEN GENERAL (SEMI INTEGRADO)

1. Liberación de llevar registros cuando no generen o perciban rentas que deban controlarse en el registro REX.

2. Determinación de la situación tributaria de retiro, remesas o distribuciones al término del ejercicio.

3. Aplica rebaja a la base imponible del IDPC por incentivo a la inversión (50% de la RLI con tope UF 5.000).

4. La empresa puede anticipar a sus propietarios el crédito por impuesto de primera categoría (IDPC Voluntario)

	MIPYMES			
	Renta Presunta	Pro-Pyme Transparente	Pro-Pyme General	Régimen General (Semi integrado)
Segmentos que se pueden acoger preferentemente	Micro y Pequeñas empresas (Agrícolas, Transporte y Minería)	Micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes), cuyos propietarios son contribuyentes de impuestos finales (Impuesto Global Complementario – Impuesto Adicional).	Micro, pequeños y medianos contribuyentes (Pyme).	Todos los contribuyentes cuyos ingresos del giro y capital, no les permita ser clasificados como Pyme.
Requisitos	El capital (enterado y por enterar) deber cumplir con: Agrícola: Máx. 18.000UF Transporte: Máx 10.000UF Minería: Máx 34.000UF	Contribuyentes de impuestos finales (Impuesto Global Complementario o Impuesto Adicional). Los contribuyentes acogidos al Régimen 14-TER al 31 de diciembre de 2019, pasan de pleno derecho al Régimen ProPyme transparente si	El promedio de los ingresos brutos en los últimos tres años no puede exceder de 75.000 UF, el cual puede excederse por una vez, y, en ningún caso, en un ejercicio los ingresos pueden exceder de	No existen requisitos para acogerse a este régimen, pueden optar todos los contribuyentes.

		cumplen los requisitos de este último	85.000 UF. Este promedio incluye ingresos de sus relacionados.	
Tipo de Contabilidad y Registros obligatorios	Permite llevar contabilidad simplificada, en el cual se pagan impuestos sobre la base de Renta Presunta (por ejemplo, el porcentaje del avalúo fiscal, la tasación de vehículos, entre otros).	Queda liberada para efectos tributarios de llevar contabilidad completa. Para el control de sus ingresos y egresos utilizarán el Registro de Compras y Ventas, salvo quienes no se encuentren obligados a llevar ese registro que llevan un registro de ingreso y egreso. Deben llevar un libro de caja. Pueden llevar contabilidad completa sin que se altere la forma de tributación de su resultado.	Están obligados a llevar contabilidad completa, con la opción de una simplificada. El hecho de llevar contabilidad completa o simplificada en ningún caso altera el régimen tributario Pro Pyme.	Contabilidad completa
Tasa PPM		Es de 0,2% en la medida que los ingresos brutos, no excedan de 50.000 UF (Si exceden de 50.000 UF es de 0,5%).	Si los ingresos brutos del giro del año anterior no exceden de 50.000 UF es de 0,25% (Si exceden de 50.000 UF es de 0,5%).	Estos contribuyentes determinan año a año una tasa variable de PPM.
Tasa de Impuesto de Primera Categoría		Al estar la empresa liberada del IDPC, no le aplica una tasa de dicho tributo.	Tasa del 25%.	Tasa de 27%

TABLA 5: Regímenes tributarios 2020

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Servicios de impuestos internos (SII, 2020))

3.5 PYMES DE TRANSPORTE DE CARGA

Las Pymes son un importante motor de desarrollo económico para el país (Ministerio de economía, 2019). Según el artículo publicado por Diego Ramírez Toro[2], las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales en la industria del transporte de carga en Chile, ya que aproximadamente el 90% de las mercaderías es movilizada por camiones y, al año, unos 630 millones de toneladas de todo tipo son trasladadas en la cadena logística por camión (Ramírez, 2016).

A lo largo del tiempo se puede apreciar un aumento considerable en el número de pymes de transporte de carga a nivel nacional. Un crecimiento de alrededor del 100% entre los años 2005 al 2019.

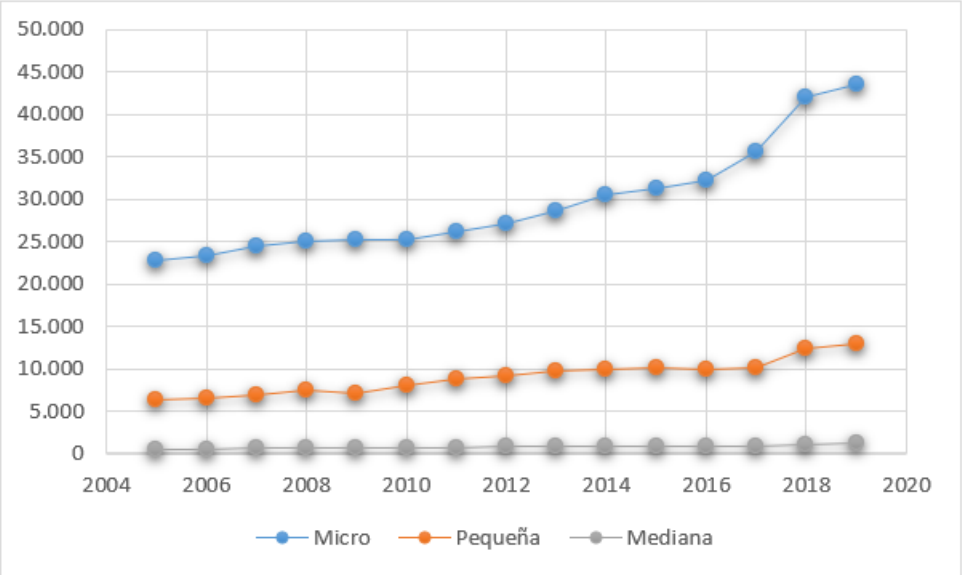


GRÁFICO 6 : Evolución histórica del número de PYMES de transporte de carga a nivel nacional

(Fuente: Elaborado a partir de datos estadísticos de servicios de impuestos internos (SII, 2005-2019)

[2] Diego Ramírez Toro, jefe de Comunicaciones de la Confederación Nacional de Dueños de Camiones de Chile.

3.5.1 TIPOS DE IMPUESTOS APLICADOS A LAS PYMES DE TRANSPORTE DE CARGA

Como en la mayoría de los países, las empresas e individuos deben pagar una serie de impuestos con el fin de financiar los gastos propios de la administración del Estado y la provisión de bienes y servicios de carácter público. (SII, s.f.) y las pymes no son la excepción, dependiendo el tipo de empresa, se acogen a un régimen tributario especifico según sus cualidades. Estos impuestos pueden ser de 2 tipos: Indirectos y Directos

Impuestos indirectos – II	Impuestos directos -ID
Los II gravan el uso o la manifestación indirecta de la riqueza. Así, por ejemplo, gravan el consumo de bienes o servicios.	Los ID gravan el patrimonio, ingresos o una manifestación directa de la riqueza de la persona. Así, por ejemplo, el impuesto de la renta, impuestos a sociedades o impuestos a la riqueza o patrimonio.

TABLA 6: Cuadro comparativo de tipos de impuestos

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Economipedia (Roldán, 2019)*)*

3.5.1.1 IMPUESTOS INDIRECTOS

Son aquellos impuestos que una persona debe pagar por el hecho de consumir o utilizar algo (Kiziryan, s.f.). Todos pagamos el mismo porcentaje de impuesto, independientemente de cuál sea nuestro nivel de renta o poder adquisitivo. Por otro lado, los impuestos indirectos son más fáciles de recaudar y, en segundo lugar, los contribuyentes se resisten menos a pagarlos ya que lo pagan directamente con el consumo. Los impuestos son indirectos sobre las ventas, la propiedad, el alcohol, las importaciones, la gasolina, etc.:

- Impuesto a las ventas y servicios (IVA)
- Impuesto a los combustibles
- Impuesto a los actos jurídicos (timbre y estampillas)

3.5.1.2 IMPUESTOS DIRECTOS

Son impuestos que se aplican directamente al titular de la renta o riquezas que los paga, de manera que se puede reconocer quien lo pagó y su monto. Dentro de los impuestos directos están aquellos contemplados en la ley renta, como los impuestos a las utilidades de las empresas o los impuestos personales:

Impuesto a la renta de Primera categoría

El Impuesto de Primera Categoría, grava las utilidades tributarias de los negocios, dejando afectas las rentas provenientes del capita0l y de las empresas comerciales, industriales, mineras y otras.

Este impuesto se determina sobre la base de las utilidades líquidas obtenidas por la empresa, vale decir, sobre los ingresos devengados o percibidos menos los gastos, y se declara anualmente en abril de cada año por todas aquellas rentas devengadas o percibidas en el año calendario anterior.

El Impuesto de Primera Categoría pagado por la empresa se rebaja como crédito, de acuerdo con el mecanismo establecido para la confección del Fondo de Utilidades Tributables, de los Impuestos Global Complementario o Adicional que afecten a los dueños, socios o accionistas de las empresas o sociedades por las utilidades retiradas (en dinero o especies) o por los dividendos distribuidos.

Impuesto único de segunda categoría

El Impuesto Único de Segunda Categoría se aplica a las rentas del trabajo dependiente, tales como los sueldos, pensiones (excepto las de fuente extranjera) y rentas accesorias o complementarias a las ya mencionadas.

El Impuesto Único es un tributo progresivo que se determina mediante una escala de tasas, empezando por un primer tramo exento hasta un último tramo con una tasa marginal de 40%. Su cálculo se realiza sobre el salario y/o remuneraciones del trabajo, deduciendo previamente los pagos por concepto de seguridad social y de salud. Este impuesto debe ser retenido y enterado mensualmente en arcas fiscales por el respectivo empleador o pagador de la renta. Si un trabajador tiene más de un empleador, para los efectos de progresividad del impuesto, deben sumarse todas las rentas obtenidas e incluirlas en el tramo de tasas de impuesto que corresponda, y proceder a su reliquidación anual en abril del año siguiente al que ha sido percibida la renta. Un trabajador dependiente que tenga un solo empleador y que no obtenga ninguna otra renta en un año tributario, no está obligado a efectuar una declaración anual de renta, ya que el impuesto único que afecta a su remuneración ha sido retenido mensualmente por el empleador o pagador.

Impuesto Global complementario

Este es un impuesto anual que grava a las personas naturales domiciliadas o residentes en Chile por el total de las rentas imponibles de Primera o Segunda Categoría. Este tributo se determina mediante una escala de tasas progresivas por tramos de renta, empezando por un primer tramo exento hasta un último tramo con una tasa marginal de 40%, el cual se declara y paga en abril del año siguiente al de la obtención de la renta (las

tasas y los tramos son los mismos que para el Impuesto de Segunda Categoría, pero sobre una base anual).

El contribuyente tiene derecho a rebajar como crédito el monto del Impuesto de Primera Categoría pagado por la empresa y que fue incluido en dicho cálculo.

3.5.2 PRINCIPALES MEDIOS DE FINANCIAMIENTO PYMES DE TRANSPORTE DE CARGA

Las Pymes necesitan financiamiento, no solo para el inicio de su negocio, sino también para una ampliación de flota, pagar a proveedores, repuesto, mantención, deudas, compras de maquinarias, remodelación, entre otras. Según resultados Longitudinal de Empresas (Rojas, 2019), las Pymes financian la mayoría de sus actividades con recursos propios.

Dentro de los principales productos financieros que utilizan las pymes de transporte de carga encontramos los siguientes:

3.5.2.1 FACTORING

El factoring es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a PYMES y consiste en un contrato, mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento. En otras palabras, el factoring es un contrato mediante el cual una empresa traspasa las facturas que ha emitido y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero (liquidez). (CMF, s.f.)

3.5.2.2 LEASING

"Leasing" es una palabra en idioma inglés que significa "arriendo" y sirve para denominar a una operación de financiamiento de máquinas, viviendas u otros bienes. Consiste en un contrato de arriendo de equipos mobiliarios (por ejemplo, vehículos) e inmobiliarios (por ejemplo, oficinas) por parte de una empresa especializada, la que de inmediato se lo arrienda a un cliente que se compromete a comprar lo que haya arrendado en la fecha de término del contrato. (CMF, s.f.)

Este producto es utilizado por las pymes de transporte de carga para financiar la compra de nuevas maquinarias o renovación de flotas.

3.5.2.3 CRÉDITO

El crédito es un préstamo de dinero que una parte otorga a otra, con el compromiso de que, en el futuro, quien lo recibe devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa a quien presta, por todo el tiempo que no tuvo ese dinero. (CMF, s.f.)

Ahora bien, no cualquier persona puede tener acceso a un crédito bancario. Para ello debe cumplir con ciertos requisitos, siendo los principales contar con antecedentes comerciales y crediticios adecuados, demostrar ingresos actuales y futuros que le permitan atender de manera adecuada la deuda que va a contraer.

3.5.2.4 FINANCIAMIENTO CON GARANTÍA ESTATAL

FORGAIN

El Fondo General de Garantía de Inversiones (FOGAIN), es una garantía estatal ofrecida por CORFO[3] que permiten respaldar operaciones de créditos (de corto y largo plazo), leasing, leaseback o factoring en entidades financieras para que las Pymes realicen inversiones en su negocio o accedan a capital de trabajo.

Características y condiciones para acceder a este beneficio:

- Personas naturales con giro o empresas con ventas de hasta UF 100.000 al año (excluido el IVA).
- Empresas sin protestos ni morosidades vigentes.
- Destinar los financiamientos otorgados a las actividades de la empresa.
- Plazo de financiamientos de hasta 20 años.
- Operaciones en pesos, dólares o UF.
- Pago de Comisión según tarificación del Fondo CORFO (cercano al 2% anual).
- No tener deuda en garantías pagadas por CORFO.

Pueden acceder a estas garantías estatales las empresas de los siguientes segmentos:

			Montos máximos de garantía en operaciones	
Categoría	Ventas anuales	Rango de cobertura	Plazo hasta 60 meses	Plazo sobre 60 meses
Micro Empresas	Hasta 2.400 UF	Entre 60% a 80%	Hasta UF 5.000	Hasta UF 5.000
Pequeñas Empresas	2.400 UF a 25.000 UF	Entre 60% a 80%	Hasta UF 7.000	Hasta UF 12.000

[3] CORFO: La Corporación de Fomento de la Producción es la agencia del Gobierno de Chile, organismo de ámbito multisectorial, encargado del fomento de la producción nacional y promotora del crecimiento económico regional.

Medianas Empresas	25.001 UF a 100.000 UF	Entre 40% a 80%	Hasta UF 9.000	Hasta UF 18.000

TABLA 7: Rango de coberturas FOGAIN, según tipo de empresa

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CORFO (CORFO, s.f.)

FOGAPE

El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), es un Fondo estatal destinado para garantizar un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a Micro/Pequeños Empresarios

El beneficiario de la garantía deberá pagar una comisión de uso que puede llegar a un máximo de 2% anual del capital garantizado. Actualmente dicha comisión se asigna de acuerdo al riesgo de cada institución financiera ya que estas tienen requisitos propios para aprobación de créditos.

Características y condiciones

- Para empresas con ventas anuales no superiores a UF 25.000.
- Cobertura hasta el 80% del financiamiento, para montos hasta UF 3.000.
- Cobertura hasta el 50% del financiamiento, para montos desde UF 3.000 y hasta UF 5.000.
- Tope financiamientos de hasta UF 5.000 en todo el sistema financiero.
- Plazo máximo de financiamientos hasta 10 años.
- Operaciones en pesos, dólares, Euros o UF.

- Acompaña financiamientos de Créditos, Líneas de Sobregiro, Boletas de Garantías, Líneas de Factoring, Leasing, PAE, Venta Contado y Cartas de Crédito de Importación.
- Pago de Comisión según tarificación del Fondo FOGAPE.

Desde finales de marzo y principios de abril del 2020, el gobierno ha estado en proceso de aplicar un "Plan Económico de Emergencia" para apoyar a las pymes. Dentro de ese plan, una de las acciones que más llamó la atención fueron las líneas de Créditos COVID-19, que se entregaron bajo el reglamento de créditos con garantía FOGAPE para PYMES.

Durante este 2021, y en vista de que la crisis del COVID-19 se extenderá por todo este año, el gobierno relanzó esta iniciativa bajo un nuevo nombre – "Crédito Fogape Reactiva" - con nuevos beneficios para los empresarios que quieran acceder a él e incluso para refinanciar los créditos ya solicitados bajo esta figura.

La línea Fogape -Covid 19

Es un programa de garantía estatal que facilita el acceso a financiamiento de capital de trabajo, en mejores condiciones que el mercado, ya que tiene una menor tasa que créditos convencionales y otorga meses de gracias. Esta ayuda va enfocada a las personas naturales o jurídicas, que sean empresarios o empresas, que se hayan visto afectadas producto de la pandemia, cumpliendo los requisitos que establece la reglamentación dictada para esos efectos. (CMF, s.f.)

Crédito Fogape Reactiva

El FOGAPE Reactiva es un instrumento que permite apoyar económicamente a las empresas que vieron afectados sus ingresos debido a las dificultades generadas por la pandemia y que no pudieron acceder a la versión 2020 de este beneficio. Quienes sí recibieron el FOGAPE COVID-19, podrán acceder a la reprogramación del crédito.

3.5.3 PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS DE LAS PYMES DE TRANSPORTE DE CARGA

Según datos de la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) (Ministerio de Economía Fomento y Turismo, 2017), después de las microempresas, las Pymes son parte de los principales impulsores económicos en nuestro país. Sin embargo, como en todo tipo de empresa, estas padecen dificultades que afectan directamente su desarrollo:

- Acceso restringido a las fuentes de financiamiento.
- Falta de liquidez.
- Bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos.
- Limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico.
- Bajos niveles de productividad.
- Baja capacidad de asociación y administrativa.
- Asimetría de información con las entidades bancarias

De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a

través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos (Luna, 2013).

Por ello, es indispensable que las pymes cuenten con una planificación de costos ya que esto generaría una mayor oportunidad, para optar a un financiamiento privado (obtención de más productos), de las bancas tradicionales (bancos). Ya que esto generaría una mayor estabilidad, crecimiento de la empresa y sostenibilidad en el tiempo. Con ello teniendo una mejor planificación financiera se tendrá un mejor control de liquidez y una mayor oportunidad de financiamiento.

La liquidez es una medida fundamental, para la rentabilidad y la salud financiera de una empresa, es un indicador clave para valorar si la empresa genera valor, ya sea por el alto valor añadido de su producto o servicio, o por su eficiencia productiva, la liquidez es la mejor medida para saber si las cosas se están haciendo bien o, por el contrario, es necesario mejorarlas. Sin liquidez no hay empresa (Financlick, 2020).

La liquidez tiene un impacto importante en la calificación crediticia y, por tanto, en la capacidad de acceso a la financiación de las empresas, entre otras cosas, porque es una consecuencia directa de su rentabilidad y de su capacidad de convertir en dinero sus ventas.

Las empresas con más liquidez son aquellas con una elevada rentabilidad, plazo de cobro a clientes muy reducidos, plazo de pago a proveedores muy dilatado en el tiempo, y un alto grado de eficiencia productiva (Financlick, 2020).

La financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dicho recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones (Westreicher, s.f.).

3.5.4 LOS PRINCIPALES COSTOS DE LAS PYMES DE TRANSPORTE DE CARGA EN EL ÁMBITO MINERO

Ingresar al rubro del transporte en el ámbito minero requiere de valentia, ya que se requiere de una gran inversión para poder estar en el mercado y mantenerse en él. Es por ello, que las PYMES de transporte de carga tienen que disponer de un buen capital de trabajo para poder solventar los principales costos que implica mantenerse a flote en el sector. Entre los principales costos se hayan:

- Constante inversión para cumplir el Estándar Minero
- Combustible – Requisitos de tarjeta copec TCT
- Repuestos por fallas o accidentes
- Ampliación de flota – Renovación de maquinarias

3.5.4.1 ESTÁNDAR MINERO

Estándar minero son todos los requisitos que se deben cumplir para ingresar y operar en faena (Quebrada Blanca fase 2), de esta forma se vela por la integridad, seguridad y eficiencia operacional en la minería. Estos son aplicados tanto para el conductor, como para los tractos y semirremolques.

3.5.4.1.1 TRACTO-CAMIÓN

Solo pueden ingresar a faena, los camiones del año 2012 en adelante, que cuenten con el certificado de inscripción, permiso de circulación, revisión técnica, seguro obligatorio, Checklist actual, certificado de mantención, pauta de mantención, programa de mantención, bitácora, Implementación GPS, sensor de somnolencia, tercer ojo, copiloto virtual, parada de emergencia, 2 extintores, cuerda de vida, arnés alarmas de retroceso, caja de invierno, entre otros.

Cantidad	Elementos
1	Juego de Cadenas para nieve (según medida neumático)
1	Juego de tensores de alta resistencia para cadenas
1	Estrobos de 5/8" de 4 metros de largo mínimo
2	Grilletes de 5/8"
2	Cuñas de vehículos
1	Juego de cables para recargar baterías
4	Frazada de 1 plaza
1	Pala normal o plegable
1	linterna dínamo
1	Saco de yute
1	Botiquín de primeros Auxilios
4	Kilos de sal gruesa
1	Paquetes de velas
1	Paquetes de fósforos
2	Bolsa de Basura
4	Raciones de combate de 12 hrs (aporte calórico mín. 1000cal)
1	Calentador de agua 12 volts para vehículo con jarro (KIT)
3	Litros de agua sin gas
10	vasos termoplásticos
1	Cepillo - Raspador(descarchador)

TABLA 8: Implementación caja de invierno

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del reglamento operativo invierno (Compañia Minera Teck Quebrada Blanca, 2017))

3.5.4.1.2 CONDUCTOR

El conductor debe contar con papeles de antecedentes, CV, debe tener como mínimo con 5 años de experiencia en faena, 5 años con la licencia A-5, cursos de inducción QB, teórico-práctico camino pintado, curso 4x4, Certificado de operatividad, EPP correspondiente (Mascarilla KN-95, polera empresa manga larga, guantes antigolpes, lentes oscuros y los claros, parca, primera capa, zapato de seguridad casco y chaleco geólogo, ect.), entre otros.

3.5.4.1.3 SEMIREMOLQUE

El semirremolque debe contar con el certificado de inscripción, permiso, revisión técnica, seguro obligatorio, Check list actual, certificado de mantención, pauta de mantención, programa de mantención, un extintor, soporte de tubos de construcción, eslingas (14 por carga, de 3 pulgadas cada una), cadenas, rueda de repuestos, luces y alarmas de retroceso.

Cabe señalar que a medida que pasa el tiempo estos requisitos y el equipamiento minero han ido en aumento ya sea por cambio estación o medidas de implementadas a causas accidentes en faena. En definitiva, todo va en constante cambio, por lo que siempre se debe disponer de caja para estar preparado al desembolsar e invertir en ello.

3.5.4.2 COMBUSTIBLE

Es un elemento fundamental para el funcionamiento de una empresa de transporte, para ello es primordial contar con la Tarjeta Copec Transporte (TCT) que es un sistema de crédito que le permite a los clientes con vehículo comerciales comprar petróleo Diesel,

Bluemax y lubricantes a lo largo de Chile. Además, cuenta con una plataforma en la cual se puede ver el consumo de combustible en tiempo real, otorgando informes y graficas de consumo diario mensual o incluso anual. Entre los requisitos para obtener esta tarjeta se encuentra los siguientes.

Persona natural

- 6 últimos iva
- Último balance con firma y timbre del contador
- Impuesto a la renta (formulario 22)
- Fotocopia del C.I.
- Padrón o certificados de anotaciones vigentes o solicitud de la primera
- Inscripción de los vehículos a incorporar
- Si el vehículo es propiedad del banco, adjuntar contrato de leasing
- Si el vehículo es arrendado, adjuntar contrato firmado ante notario

Empresa

- Constitución de la sociedad o extracto, donde se designe al representante Legal
- Rut de la empresa
- C.I. del representante legal
- 6 últimos iva
- Último balance con firma y timbre del contador
- Impuesto a la renta (formulario 22)
- Padrón o certificados de anotaciones vigentes o solicitud de la primera
- Inscripción de los vehículos a incorporar

- Si el vehículo es propiedad del banco, adjuntar contrato de leasing
- Si el vehículo es arrendado, adjuntar contrato firmado ante notario

(COPEC, s.f.)

4. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Transportes Gramaq, es una empresa que se dedica a prestar servicios de transportes de carga por carretera en el sector minero. Actualmente presta servicios a grandes empresas del proyecto Quebrada Blanca fase 2. Esta PYME cuenta con 15 colaboradores y su facturación anual es cercana a los 500 millones de pesos, por lo que entraría en la clasificación de pequeña empresa y tributa bajo el nuevo régimen Pro pyme general (14-D número 3).

4.1 SERVICIOS OFRECIDOS

Transportes Gramaq es una pyme que presta servicios de transporte a empresas en el sector minero. Estos servicios consisten en el transporte de maquinarias, equipos, artículos de construcción, entre otros. Cuenta con equipos especializados en cada labor, tales como tracto camión y semirremolques (camas bajas, ramplas y porta-ácido). Estos servicios se clasifican en 4 tipos:

4.1.1 TRANSPORTE DE CARGAS ESPECIALES Y SOBREDIMENSIONADAS

Por las características y dimensiones, Gramaq cuenta con equipos especializados para este servicio, con conductores con alta experiencia en el transporte de este tipo de carga. Se trabaja en conjunto con el cliente, para contar con los permisos viales pertinentes, escoltas y estudios de ruta necesarios para la circulación de la carga.

ILUSTRACIÓN 1: Transporte de planta Trommel

(Fuente: Imagen de página web de transportes Gramaq (Transportes Gramaq, s.f.))

4.1.2 TRANSPORTE DE MAQUINARIA PESADA

Para realizar el transporte de maquinaria de alto tonelaje. Transportes Gramaq cuenta con el equipo necesario dependiendo la maquinaria a transportar (camas bajas de 4 ejes), conductores experimentados en el traslado de maquinaria pesada y permiso vial respectivo.

ILUSTRACIÓN 2: Transporte de excavadora Caterpillar

(Fuente: Imagen de página web de transportes Gramaq (Transportes Gramaq, s.f.))

4.1.3 TRANSPORTE DE CARGA PELIGROSA ÁCIDO SULFÚRICO

Para traslados de ácido sulfúrico, se cuenta con las debidas medidas de prevención e implementos de EPP especializados para este tipo de transporte. Cabe señalar que, si bien cuentan con el equipo necesario para esta labor, este tipo de transporte ya dejo de ser rentable para la empresa, puesto que se ha visto una gran disminución en el movimiento de esta área, por lo que el traslado de ácido sulfúrico se ha dejado de lado y están en proceso de venta de los equipos que se dedicaban a esta labor.

ILUSTRACIÓN 3: Transporte de Ácido Sulfúrico

(Fuente: Imagen de página web de transportes Gramaq (Transportes Gramaq, s.f.))

4.1.4 TRANSPORTE DE CARGA GENERAL

Traslados de todo tipo de materiales, insumos, materias primas, materiales de construcción, productos manufacturados, equipos, vehículos, repuestos, partes y componentes, entre otros. Este tipo de transporte se hace en ramplas planas o ramplas rebajadas.

ILUSTRACIÓN 4: Transporte de tuberías

(Fuente: Imagen de página web de transportes Gramaq (Transportes Gramaq, s.f.))

5. DIAGNOSTICO

El diagnóstico organizacional es un análisis fundamental, que permite visualizar el estado actual de una organización, es decir, permite detectar problemas u oportunidades que posee y de esta manera contribuye en el control y la generación de proyecciones futuras, todo esto a través del análisis del proceso administrativo y las distintas áreas funcionales que posee la empresa. Cabe mencionar que este diagnóstico debe ser realizado al menos una vez al año, sin embargo, en la práctica esto no sucede ya que muchas empresas nunca lo han realizado y otras tantas las realizan de forma irregular.

Para desarrollar un diagnóstico existen tres etapas fundamentales las cuales consisten en la Generación, Organización y finalmente el Análisis e interpretación de la

información. A continuación, se realizará un pequeño diagnóstico de la empresa Transportes Gramaq, una Pyme que entrega servicios de transportes a empresas mineras.

Lo primero a estudiar es la planificación, que es un proceso de vital importancia para el correcto funcionamiento de cualquier organización ya que, actúa como soporte de ésta al determinar el curso a seguir, es decir, su misión, visión, objetivos, metas, procedimientos y su retroalimentación correspondiente.

La visión y visión de una empresa son los pilares fundamentales de cualquier organización y su éxito económico, ya que la combinación de ambos elementos permite determinar los objetivos de la empresa, la forma en que se relacionará con sus clientes objetivos y las estrategias a utilizar tanto para crecer como para mejorar de manera continua. Estos elementos hacen referencia a las bases de una organización, es decir, el por qué y para qué ha sido creada. A pesar de que los dos conceptos están relacionados, poseen algunas diferencias como el período en el cual se enfoca cada uno o a las preguntas a las cuales responden. En el caso de la misión, se enfoca en el presente y tiene como función el definir la actividad que desarrolla la empresa, su público objetivo y los factores distintivos de esta como sus principios, valores, ventaja competitiva, entre otros. Mientras que la Visión se enfoca en el largo plazo, al consistir en un escenario futuro ideal de la empresa, el cual debe ser realista pero un poco ambicioso. De esta forma, la combinación de estos elementos permite que los Stakeholders puedan percibir la solidez y organización de la firma., al mismo tiempo en que esta se posiciona en el mercado.

Es fundamental para una empresa formular su misión - visión, ya que a través de ellas definen la razón de ser de la empresa, que es importante tenerlo claro para que la empresa se dirija en una misma dirección, definiendo y evaluando los objetivos/metas en

base a ellas, claves para poder crear una ventaja competitiva, es decir, aquello que hace que una empresa no pueda ser imitada fácilmente por otra. Sin embargo, no es suficiente con sólo crear la misión y visión de una organización, sino que estas deben ser conocidas y aplicadas por todos los miembros de la empresa.

En la actualidad muchas empresas no tienen una misión - visión establecida, menos escrita, y las que, si las poseen, por lo general solo las tienen escrita en algún lugar, pero no las aplican, ya que ni siquiera los propios colaboradores las conocen. De hecho, las pequeñas y micro empresas por lo general no tienen establecida su misión - visón, siendo estas justamente quienes las necesitan más, ya que para sobrevivir en un mercado tan competitivo y dinámico como el actual, es necesario generar ventaja competitiva.

Al analizar estas herramientas vitales en Transportes Gramaq, se pudo detectar que los dueños tienen una idea sobre su misión y visión, es decir, sobre su objetivo principal y propósito como empresa, las cuales se pueden observar a continuación.

5.1 VISIÓN

Ser reconocidos en la zona norte como una empresa líder en calidad dentro del servicio de transporte por medio de una mejora continua de nuestros equipos y procedimientos.

5.2 MISIÓN

Entregar un servicio de transporte de calidad mediante una buena comunicación y cercanía con el cliente. Enfocados en la seguridad e innovación, con un sólido compromiso y dedicación en satisfacer las necesidades actuales de nuestros clientes, mediante una rápida adaptación a sus requerimientos.

5.3 VALORES

- Puntualidad
- Responsabilidad
- Innovación
- Calidad
- Transparencia
- Confianza

Al conversar sobre el trasfondo de la misión con los dueños, estos comentaban que algunos clientes valoraban mucho que hubiese una continua comunicación, no solo al principio y fin del carguío, sino que también durante el servicio, ya que la persona responsable de la asignación de cargas, con esta continua interacción, contaba con una mayor información, lo que favorecía la agilización de procedimientos y con ello se contaba un control eficiente y adecuado de las cargas, en los tiempos establecidos. Además, con la comunicación y este vínculo con el cliente se evitan malentendidos en el proceso de carga y descarga, logrando que la carga a destino y el cliente estén conectados en una misma sintonía.

En cuanto a la seguridad e innovación, esto hace referencia al afán que tienen los dueños de ir constantemente adaptándose a las necesidades de sus clientes en el sector minero, haciendo un claro énfasis en la adquisición de equipos especializados, nuevos y de calidad, con el fin entregar un mejor servicio, resguardando la seguridad de sus conductores y del entorno. Cabe destacar la renovación de flotas que realizaron el 2020, en la cual los equipos fueron diseñados por los dueños de transportes Gramaq, en conjunto a su proveedor de confianza, focalizándose en la calidad, especializados en cargar alto tonelaje y

aptos para transitar en cada sector de las faenas, inclusive en los lugares difíciles de llegar. A demás de poseer un mejor sistema de seguridad, mayor tecnología y emitir menores niveles de contaminación. Esto es fundamental ya que el área minera va evolucionando constantemente deben instalarse de un sector a otro, para su ampliación por lo que requieren del traslado de maquinaria pesada, maquinarias con sobrepeso y de grandes dimensiones (Plantas).

Por otro lado, con respecto a la visión, su mercado objetivo es el sector minero, y como la zona norte se caracteriza por tener en abundancia empresas relacionadas a este amplio rubro, quieren en un futuro ser reconocidos por brindar el mejor servicio en transporte de maquinarias.

Sin embargo, al igual que en muchas otras organizaciones, los colaboradores de Transportes Gramaq no tienen conocimientos de ellas, por lo tanto, estas no cumplen su función, ni aportan como debiesen al funcionamiento adecuado de la organización, imposibilitando una planificación eficiente de sus objetivos, metas, estrategias y planes, generando así un rumbo inestable y poco sustentable para el futuro de la empresa.

En cuanto a los procedimientos administrativos, estos comienzan en la entrega de la cotización de servicios (derivado de la solicitud del cliente) en la cual se detalla el valor del servicio a realizar (considerando trayecto y tipo de carga), luego se procede a la solicitud de los permisos vial para poder transitar por el trayecto requerido, los cuales se obtiene por medio del departamento de vialidad del Ministerio de Obras Públicas de la región correspondiente, esto para servicios de traslado de maquinarias vía camas bajas. Por otro lado, para traslado de material de construcción e insumos se requieren servicios de ramplas, como transportes Gramaq presta servicios en QB2, el ingreso a faena es un proceso largo,

ya que se deben traer una serie de documentos adicionales a los convencionales tanto del camión como del semirremolque y también la del conductor, el cual para que sea habilitado tiene que pasar por una serie de charlas, cursos e inducción para que recién pueda ser autorizado para ingresar a faena. Siendo los procedimientos más importantes encontramos la planeación de viajes (Ruta, Maquinaria y documentación requerida, conductor a cargo, entre otros) y la planificación de costes asociados (Insumos, implementos, salarios, pago de permisos, etc.).

Al analizar la información entregada por la empresa respecto al proceso de planeación, se identificó una falla a causa de la falta de información específica al momento de aceptar y planear viajes nuevos por rutas no transitadas antes, lo cual, ha ocasionado problemas al transitar debido principalmente a dos razones, primero la existencia de caminos a cargo de empresas privadas (Ruta Collahuasi) que tienen sus propias normas para poder transitar por el (no pueden transitar maquinarias que exceden ciertas dimensiones), lo que obstaculiza el traslado y segundo debido a que el horario de atención de los peajes para camiones con carga pesada, no funcionan 24/7, impidiendo el paso en ciertas rutas.

El siguiente paso dentro del Proceso administrativo corresponde a la Organización, cuyas funciones se enfocan en la jerarquización de la empresa, descripción de cargos, establecimiento de organigrama, delegación de tareas y coordinación de estas. Al examinar la organización dentro de la firma Transportes Gramaq, se identificó la falta de un organigrama formal que especificara los cargos y líneas de mando. Sin embargo, la empresa opera con once colaboradores, los cuales se distribuyen de la siguiente forma: dos colaboradores en la parte administrativa, un colaborador en la parte de operaciones, un

colaborador externo en la parte contable, un colaborador en la parte de prevención de riesgos, un encargado en el mantenimiento de los equipos y cinco en la parte operativa (conductores).

Luego de la Organización, se encuentra la parte de Dirección, que consiste en influir en las personas para que contribuyan en el cumplimiento de metas organizacionales. Dentro de la empresa estudiada sólo se identificó un trato cordial entre los administradores (jefes) con el resto de los colaboradores. Se percibió la celebración con todo el personal en fechas especiales, con el fin de tener un equipo unido.

En la parte final del proceso administrativo se encuentra el control, una etapa clave para que la organización funcione correctamente y se pueda mantener en el mercado, ya que permite que la empresa identifique fallas o errores y pueda solucionarlos a la brevedad. En esta etapa, Transportes Gramaq utiliza una serie de herramientas que le permiten mantener un control adecuado de los procesos, tales como GPS, para tener una localización exacta del Tracto camión; libro de permisos viales, el cual detalla el estado del permiso vial; libro de cotización; libro de estado de pago, donde se lleva un registro de los viajes facturados y su estado actual (factorizada, pagada, en trámite); libro de producción; libro de viáticos y peajes, entre otros.

El proceso estratégico consiste en la formulación, implementación y evaluación de estrategias dirigida por los altos niveles de la organización. Este proceso busca un equilibrio entre los factores internos y externos de la empresa, dividiéndose este último entre factores de acción directa, como lo son la competencia, proveedores, clientes, entre otros y factores de acción indirecta, que consisten principalmente en variables legales, tecnológicas, demográficas, políticas y sociales.

En la etapa de formulación de estrategias se debe tomar en cuenta si la empresa tiene una visión y misión establecida formalmente, lo cual en el caso de transportes Gramaq si cuenta con ellas, pero no bajo una escritura formal.

Luego de la etapa de formulación, sigue la etapa de implementación de estrategias, que busca principalmente hacer realidad la estrategia formulada por la organización. Debido a esto, la etapa se enfoca en determinar estructura organizacional, objetivos anuales, procesos, entre otras cosas.

En el caso de la empresa Transportes Gramaq, como mencionamos anteriormente, esta no posee una estructura organizacional formal, pero si cuenta con dos personas administrativas, ellas se encargan de gestionar todo lo administrativo, excepto lo contable (para lo cual contratan a un contador externo). En cuanto a los sueldos de los colaboradores los establecen en base a la experiencia y a la cantidad de viajes realizados, no en base a desempeño. Por otro lado, la empresa si cuenta con objetivos anuales que consisten en la renovación del 20% de las maquinarias y abarcar una mayor participación de mercado en el área del transporte de la industria minera. En cuanto a los procesos, la organización no tiene procesos de sustentabilidad establecidos ni métodos para resolver conflictos y procesos de cambio.

Finalmente, en el proceso estratégico se encuentra la etapa de evaluación de estrategias, en la que como su nombre lo dice, se evalúa la buena implementación de las estrategias y si es que esta es efectiva para la empresa, tomando en cuenta los factores internos y externos de la organización. Para esta etapa es necesario establecer indicadores tanto cualitativos como cuantitativos, los cuales se deben ir comparando con los objetivos y

metas, para así modificar las estrategias y objetivos si es que es necesario, dependiendo de los resultados.

Respecto a los indicadores cualitativos y cuantitativos, en Transporte Gramaq consideran como indicador cualitativo, la imagen de la empresa, el cómo es percibida por la empresa contratante, y la confianza que esta genera, esto ya que dentro de este rubro existe una alta competencia, además que el comportamiento de las empresas pequeñas de transportes también afecta a la empresa más grande que las contrata, influyendo directamente en la imagen de la empresa contratante. Mientras que como indicador cuantitativo utilizan el número de trabajos realizados en una cierta cantidad de tiempo, lo cual se podría evaluar sólo de forma manual con el libro de producción ya que no cuentan con sistemas o planillas Excel que contengan toda esta información de producción, utilidades, costos, entre otras cosas. Lo cual dificulta tener una visión clara de la producción total.

5.4 ANÁLISIS FODA

	Fortalezas	**Debilidades**
Análisis interno	-Buena comunicación con los clientes.	-Mala imagen en los bancos. -Falta de liquidez. -Falta de control financiero. -Falta de sistema de cobranzas -Falta de financiamiento.

		-La empresa no se encuentra certificada.
	Oportunidades	**Amenazas**
Análisis externo	-Apertura del proyecto Quebrada blanca fase 2 (QB2). -Ampliación de Collahuasi. -Licitaciones externas.	-Alta competencia local. -Alta exigencia del estándar minero. -Ingreso de grandes empresas de transporte de carga a QB2.

TABLA 9: FODA de Transportes Gramaq

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por Transportes Gramaq)

También se debe considerar si la empresa identifica sus oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades, en el caso de la empresa estudiada, esta reconoce las **oportunidades** pero no las aprovecha por completo, esto debido a las grandes inversiones que ello implica y al riesgo que este conlleva, un ejemplo claro de esto son las postulaciones a licitaciones, que compromete una alta inversión de por medio, tales como el personal técnico exigido, el presupuesto para la planificación e implementación de requerimiento especializado para labor específica a realizar, lo que genera un riesgo ya que al postular, si la empresa no es seleccionada para realizar el trabajo, la inversión se vuelve una pérdida. Por el contrario, tanto el proyecto QB2, como la futura ampliación de Collahuasi, tienen un gran potencial por su variedad de trabajos en la obra gruesa, lo que permite una mejor diversificación del trabajo dentro de un mismo sector. En cuanto a las **amenazas**, Gramaq posee alta competencia local, correspondiente a empresas de diversos tamaños, donde algunas tienen mayor capacidad, con maquinarias de alto nivel y por ende

mayor disponibilidad, también se ha podido observar la llega de grandes empresas de transporte de carga de diferentes regiones (en especial de la región Metropolitana), que amenazan con obtener el 100% de la participación de mercado en otorgar servicios de transporte de carga hacia el proyecto QB2, ya que cuentan con contrato directo con Bechtel (empresa a cargo del proyecto QB2), lo cual les permite tener mayor acceso y facilidades en faena (facilidades en la acreditación de los conductores y de los equipos, menos control para su circulación por faena, entre otros). Cabe señalar que el estándar minero a lo largo del tiempo ha sido cada vez más exigente, por lo que, si no se cumplen estas exigencias, simplemente la empresa quedara inhabilitada para prestar servicios en la zona minería.

Acerca de las **fortalezas**, la empresa estudiada se destaca por su buen servicio, participación e involucramiento con los clientes mediante una buena comunicación. Si bien esto lo tienen presente ahora, en su momento no sabían cuál era su fortaleza potencial. Cabe mencionar que transportes Gramaq no cuentan con un análisis FODA establecido formalmente.

Respecto a las **debilidades** de transporte Gramaq, se encuentra la falta de liquidez, que les limita ajustarse rápidamente a los requerimientos del mercado, la falta de financiamiento, la mala imagen frente a los bancos, falta control financiero, falta de sistema de cobranzas. Un punto importante para destacar es que todo el proceso de control administrativo lo basan en libros manuales, lo que les imposibilita o dificulta tener una visión global de la producción actualizada de la empresa, información vital para mejorar su desempeño en la gestión. Cabe señalar que la empresa no se encuentra certificada bajo ninguna ISO. La empresa no identifica las debilidades a nivel estructural de la organización, sólo perciben posibles decadencias y/o fallas que pueden tener al visualizar a

la competencia. En cuanto a los objetivos, transportes Gramaq no cuenta con objetivos a largo plazo, pero si a corto plazo que son la renovación de maquinarias.

En el caso del análisis FODA, la empresa a pesar de que, si revisan constantemente sus amenazas, no evalúan sus oportunidades cuantitativamente, sólo se basa en experiencias pasadas (pocas). Además, desafortunadamente no detectan o analiza frecuentemente sus fortalezas y debilidades, algo fundamental para mantenerse en el mercado.

5.5 ANÁLISIS INTERNO

5.5.1 MODELO DE NEGOCIOS (MODELO CANVAS)

Propuesta De Valor

Entregar un servicio de transporte de calidad mediante una buena comunicación y cercanía con el cliente. Siempre con la seguridad, innovación y compromiso en satisfacer las necesidades actuales de los clientes, mediante una rápida adaptación a sus requerimientos.

Actividades clave

- Cotización de servicios
- Solicitud de permisos viales
- Planificación de viaje (selección de conductor, camón, ruta)
- Preparar documentación de viaje
- Realizar charlas e inducciones

- Compra de insumos (EPP, implementación minera)
- Mantenimiento de los equipos

Recursos clave

- Oficina de administración.
- Equipos de mantención y taller mecánico.
- Recursos humanos: conductores especializados en el manejo de las diferentes maquinarias que se encargan del funcionamiento de la producción y servicio; personal encargado del área de prevención de riesgos; personal de administración y finanzas.

Socios estratégicos

- Epysa (implementos minera y repuestos para semirremolques
- Kaufman (repuestos y mantenciones)
- Neuman servicios
- Aseguradoras de carga
- Copec

Estructura de costos

- Costos de publicidad: (tarjetas, trípticos, página web)
- Costos de mantenimiento (filtros y aceites).
- Costos de permisos viales (sobrepeso)

- Costos de implementación (EPP, estándar minero)
- Costos fijos (salarios, sanitización mensual, etc)

fuentes de ingreso

- Ingresos por servicios transporte de carga sobredimensionada
- Ingresos por servicios transporte de maquinaria pesada
- Ingresos por servicios transporte de carga peligrosa (ácido sulfúrico)
- Ingresos por servicios transporte de cargas en general

Segmento de clientes

- Empresas de logística y construcción en el sector minero de la zona norte y especialmente en la región de Tarapacá, tales como Schenker, Constructora Excon, Ika, Consorcio Besalco, entre otras

Canales

- Oficina de atención al cliente
- Correo electrónico (Gmail)

Relación con los clientes

Se basa completamente en su propuesta de valor como entregar un servicio de transporte de calidad mediante una buena comunicación y cercanía con el cliente.

5.6 ANÁLISIS EXTERNO

5.6.1 ENTORNO CERCANO

5.6.1.1 STAKE HOLDER INTERNOS

- Colaboradores
- Propietarios

5.6.1.2 STAKE HOLDER EXTERNOS

- Clientes
- Sociedad
- Acreedores
- Proveedores

5.6.1.3 PROVEEDORES DE IMPLEMENTOS

- Epysa (Implementos para el estándar minero, repuestos para semirremolques y equipos)
- Kaufmann (Repuestos, mantenciones, equipos)
- Neuman servicios (Neumáticos)

5.6.1.4 PRINCIPALES PROVEEDORES DE SERVICIOS

- Aseguradoras de carga
- Limpiasam (Empresa Sanitizadora)
- Copec
- Wallace (Laboratorio - exámenes de altura de conductores)
- Epol -GPS

5.6.2 5 FUERZAS DE PORTER

TRANSPORTE DE CARGA EN EL SECTOR MINERO DE LA PRIMERA REGIÓN

Poder de negociación de clientes

Los clientes de esta industria poseen un alto poder de negociación, dado que existen muchas empresas de transportes de carga que ofrecen los mismos servicios en el proyecto QB2, por lo que tienen múltiples opciones al momento de elegir.

Rivalidad al interior de la industria

Tal como se menciona en el punto anterior, existen diversas PYMES de transporte de carga que ofrecen servicios similares y los clientes tienen un alto poder de negociación, por lo que existe una alta rivalidad dentro de la industria, donde las empresas compiten por quién entrega los mejores servicios y la mayor capacidad, lo que genera variaciones en los precios, etc.

Amenaza de Nuevos participantes

Este rubro tiene medianas barreras de entrada ya que se requiere una inversión para la adquisición de los equipos (tracto camión y semiremolque) y para su posterior implementación del estándar minero. Sin embargo, debido al régimen Zona Franca que tiene la primera región, esta adquisición se ha hecho cada vez más accesible, ya que este régimen permite que sus habitantes puedan importar y comprar mercancías/vehículos sin tener que pagar una serie de impuestos y derechos aduaneros, lo cual implica una gran disminución de costos en su adquisición. Esto baja en gran medida las barreras y permite la entrada de nuevos competidores. Cabe señalar que junto al desarrollo de la minería en la región de Tarapacá y con la apertura del proyecto QB2, se ha podido apreciar un

crecimiento considerable en el número de empresas de transporte de carga, ya que se han visto favorecidas por el régimen zona franca y debido a esto, la amenaza de nuevos participantes es alta dentro de esta industria.

Poder de negociación de Proveedores

Los principales proveedores de las pymes de transporte de carga en el área minera corresponden, a Kaufmann (Mercedes Benz, Freightliner, Tremac), Eypsa (Randon), Volvo, Scania, Neumanservicios (Michelin), Epol, entre otros, quienes los proveen de equipos (semirremolques, tracto camión), implementos para el estándar minero, entre otros. Estos proveedores poseen un alto poder de negociación ya que son fundamentales para los transportistas y cada empresa proveedora se encuentra especializada en una marca en específica, por lo que cuentan con piezas o herramientas que solo ellos disponen, generando una dependencia al momento de tener alguna falla en el equipo. Sin embargo, en cuanto a la adquisición de equipos cabe destacar régimen Zona que favorece la rápida adquisición de equipos, por lo que tiende en algunos casos a desequilibrar este poder.

Amenaza de productos Sustitutos

La amenaza de productos sustitutos es baja puesto que los servicios ofrecidos por las PYMES de transporte de carga son específicos, cumplen una determinada función, estos pueden ser:

- Los servicios de traslado de mineral: Solo se pueden trasladar en bateas

- Los servicios de traslado de maquinaria pesada: Solo se pueden trasladar en camas bajas.
- Los servicios de traslado de ácido sulfúrico: Se puede realizar mediante un estanque de acero para ácido sulfúrico.
- Los servicios de traslado de tuberías: Mediante ramplas planas o ramplas rebajadas

De cierta manera la posible construcción de un ferrocarril podría brindar un servicio sustituto al transporte de minerales, sin embargo, requeriría de una gran inversión en su construcción y en los últimos años no ha habido especulaciones recientes o no se han establecido nuevos proyectos de esta magnitud en el área minera de la región, por lo que la amenaza de productos sustitutos es baja.

5.7 ANALISIS FINANCIERO

Los estados financieros son informes que se realizan con la finalidad de obtener una imagen de la situación financiera de una empresa, en un determinado periodo. Estos documentos permiten hacer un análisis e interpretación de la información financiera, que influye positivamente en la toma de decisiones que beneficie a la empresa.

Con relación a lo anterior se analizará el Balance general y el estado de resultado de transportes Gramaq mediante ratios financieros, con el fin de entender y estudiar la realidad financiera de la empresa.

Cabe señalar que en conjunto al desarrollo de la minería en la región de Tarapacá y con la apertura del proyecto QB2, se ha podido apreciar un crecimiento considerable en el

número de empresas de transporte de carga, alcanzando un crecimiento total de un 77% entre los años 2005 al 2019 (SII, 2005-2019).

Al igual que transportes Gramaq, existen un sin fin de pymes de transporte de carga que proveen servicios de transporte en el proyecto QB2, por lo que, la competitividad es alta, y agresiva, ya que ha generado una fuerte variación en los precios de los servicios, por la alta cantidad de oferentes (Pymes de transporte de carga) y pocos demandantes (clientes: empresas que tienen contrato directo con Bechtel).

Dada la alta competencia que existe, los clientes cuentan con un gran poder de negociación lo que les ha facilitado que puedan alargar sus periodos de pago. Pese a las regulaciones que existen como la ley N° 21.131 (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2020) que establece que las facturas de cualquier tipo de empresa deben ser pagadas, como regla general, en un plazo máximo de 30 días desde su recepción, en la realidad esta ley no se respeta en su 100% por parte de los clientes, ya que se efectúa el pago en un periodo mucho mayor. Los transportistas han tenido que adaptarse a dichos extensos periodos de pago, por temor de perder al cliente y salir del mercado de transporte en el área minera.

Esto lo refleja claramente transportes Gramaq, que contaba en 2019 con una razón en el periodo medio de cobro (PMC) de 101 días, lo que quiere decir, que las cuentas por cobrar tardan aproximadamente 101 días en convertirse en efectivo, esto genera una menor liquidez para la empresa ya que desde que se realiza el servicio de transporte hasta que el

cliente hacia efectivo el pago, deben trascurrir este extenso periodo de tiempo, en la cual la empresa utilizaba sus propios recursos para solventar sus gastos.

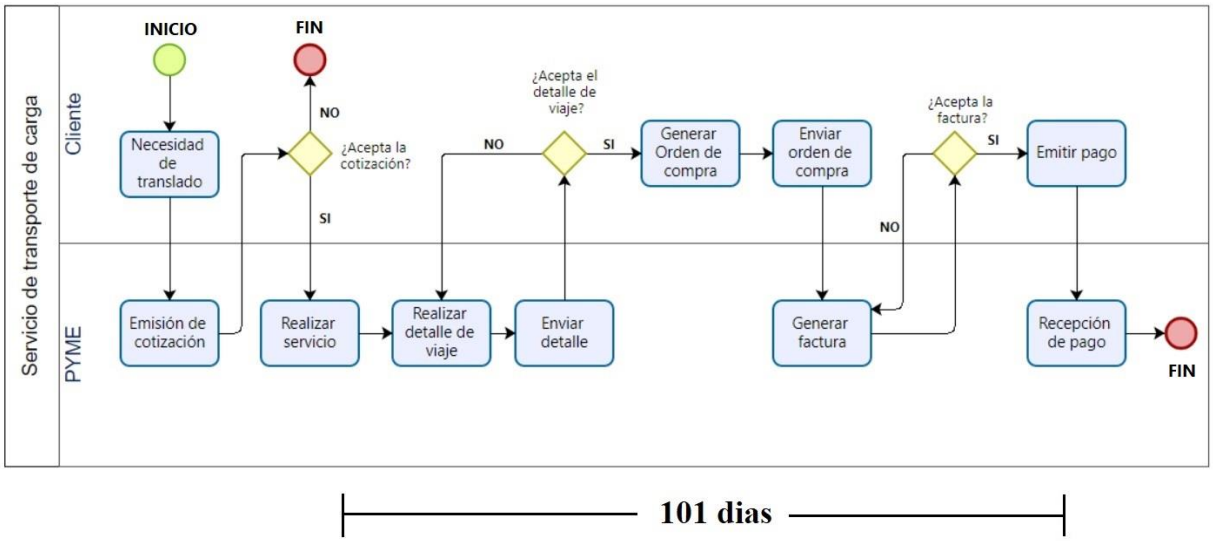


ILUSTRACIÓN 5: Proceso de pago de un servicio de transporte de carga

(Fuente: Elaboración propia)

La siguiente razón para analizar, es el periodo medio de pago (PMP), esta razón nos indica el número promedio de días en que son exigibles las cuentas pagar, un alto PMP indica que la empresa cuenta con baja exigibilidad, lo que les permite tener una mayor liquidez, beneficiando a la empresa. En cuanto a esta razón, transportes Gramaq en 2019 contaba con un PMP de 49 días, es decir en 49 días eran exigibles las cuentas por pagar, por otro lado, en 2020 este promedio tuvo una baja a tan solo 19 días, lo que genera contar con una menor liquidez.

En este caso, analizar la razón corriente no será factible, debido a que en este tipo de industria los clientes efectúan el pago en un largo o mediano plazo, por lo que es necesario

analizar la razón de tesorería, ya que representa los valores más líquidos de una empresa, y son los cuales la empresa estudiada verdaderamente cuenta.

Transportes Gramaq en 2019 contaba con una razón de tesorería de 0,028x, lo que se traduce a que la empresa cubría 0,028 veces sus obligaciones en el corto plazo, con sus activos más líquidos, lo que refleja un claro problema de liquidez. Sin embargo, en 2020 Gramaq cambio una tanto su posición gracias a la ayuda de un préstamo bancario, lo que le permitió reponerse y funcionar bajo ese capital de trabajo, lo que genero un cambio significativo en la razón de tesorería, llegando a un 1,420x, es decir, la empresa es capaz de cubrir 1,42 veces sus obligaciones en el corto plazo con sus activos más líquidos. Contar con liquidez para transportes Gramaq es fundamental ya que les permite funcionar solventando sus costos y cumplir el estándar minero.

En cuanto a la rentabilidad de transportes Gramaq se analizará la razón Rentabilidad sobre activo total (ROA), que permite evaluar la actuación de la empresa como un todo, ya que considera la totalidad de los capitales invertido y se mide por la relación de la ganancia con el activo total, indicando la rentabilidad del activo con independencia de las fuentes de financiamiento empleadas.

El ROA de Transportes Gramaq en 2019, fue de un 61%, lo que indica que por cada peso que la empresa tiene en activos, esto le genera un 61% en utilidades después de impuestos, sin embargo, el 2020 este porcentaje bajo a 31%, esta disminución se debió principalmente al aumento explosivo de los activos totales, ya que además del préstamo bancario adquirido ese año, se vio un gran crecimiento en la cuenta vehículos en leasing (renovación de equipos) y en la cuenta clientes (cuentas por cobrar).

En materia de endeudamiento se utilizará la razón de endeudamiento sobre activo total, el cual mide el porcentaje de inversiones financieras con deuda, es decir, aquellos fondos provenientes de otras fuentes que no sea del aporte de los accionistas, en el caso de Transportes Gramaq esta razón financiera fue de un 30% en 2019, lo que se traduce a que por cada peso que la empresa tiene en activos, el 30% lo financia con deudas y el resto con patrimonio. Sin embargo, esta cifra aumentó en 2020 a un 47% debido al crédito adquirido y a los leasings que tenía la empresa para la ampliación de flotas.

Por otro lado, la razón de endeudamiento sobre el patrimonio (ESP), que expresa la financiación a través del patrimonio, obtuvo un abrupto aumento del año 2019 al 2020, en el cual subió de un 0,43 a 0,89, lo que genera un mayor ESP que implica mayor riesgo financiero.

5.8 FINANCIAMIENTO – TRANSPORTES GRAMAQ

Las principales problemáticas de transportes Gramaq a lo largo de los años han sido la falta de financiamiento y liquidez, esto producto al continuo desorden financiero que ha tenido la empresa, lo que ha generado una mala imagen ante entidades bancarias.

Su principal fuente de liquidez son los factoring de empresas externas a los bancos, los cuales cobran una tasa superior (tasa máxima convencional) a la que cobraría un banco por el mismo producto. Llevándose una gran parte de sus ingresos.

En cuanto a las fuentes de financiamiento para la renovación de maquinarias, Transportes Gramaq se financia vía leasing, principalmente por el leasing ofrecido por las

mismas empresas que venden camiones y semirremolques, Empresas como Kaufmann y Epysa, las cuales tienen convenio con empresas externas que ofrecen este producto.

La ampliación y renovación de flotas son fundamentales en la subsistencia de los servicios de transporte minero, ya que se debe cumplir un estricto estándar minero (un factor clave es la antigüedad del camión), para que un camión pueda ingresar a faena.

Cabe destacar que existe una limitante del Producto Leasing debido a que este producto no se puede utilizar en la compra de equipos zona Franca de Iquique debido a que se encuentran bajo el régimen de zona Franca, en la cual establece que solo se puede operar en la primera región, es decir que si se quiere salir de la región se debe sacar pasavante para transitar por otras regiones. Cabe destacar que la importando vehículos de otros países ha ido en aumento, si bien estos pueden ser vehículos de mayor calidad, por los altos estándares de calidad que se rigen los países europeos, estos no aplican para optar por a leasing, ya que se consideran como usados.

5.9 ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO

5.9.1 FACTORING

Ventajas	Desventajas
• Liquidez inmediata. • Exteriorizar la gestión de cobro.	• Alto costo financiero. • Mala imagen hacia los clientes. • No hay negociación.

TABLA 10: Ventajas y desventajas del factoring

(Fuente: Elaboración propia a partir de información Holded (Holded, 2017)*)*

5.9.2 LEASING

Ventajas	Desventajas
• El interés se calcula solamente sobre el valor neto de los bienes. No se cobra interés sobre el IVA. • El total de las rentas de arrendamiento es considerado gasto, por lo tanto, disminuye la base tributable de la empresa. • El 100% de la cuota es considerada gasto, lo que permite reducir la base imponible (beneficio tributario). • No se paga impuesto de timbre y estampillas.	• Mayor costo financiero. • Únicamente se puede ser el propietario del bien hasta el final del contrato. • No puedes entregar o devolver el bien sino hasta que termine el contrato. • Hay cláusulas penales si incumples con tus obligaciones contractuales. • No se puede utilizar para financiar equipos de zona Franca.

TABLA 11: Ventajas y desventajas del leasing

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Chile (Banco de Chile, s.f.))

5.9.3 CRÉDITO

Ventajas	Desventajas
• Permite financiar de una sola vez la adquisición de un bien. • Si adquieres un crédito y eres buen pagador esto puede ayudarte a tener un buen historial crediticio, de esta manera tienes la oportunidad de acceder a mejores préstamos y oportunidades a largo plazo.	Tramites y papeleo: proceso puede a veces alargarse más de lo esperado. Por regla general, es necesario aportar garantías que avalen el importe prestado. Comisiones**:** En algunos casos, además de los intereses, existen comisiones asociadas

• Permite conocer en todo momento la deuda viva que se mantiene con el banco.	al crédito que incrementan su coste.

TABLA 12: Ventajas y desventajas del crédito

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Telefónica empresas (Telefonica, 2017)*)*

6. METODOLOGIA

6.1 ENTREVISTA A PROFUNDIDAD

Para estudiar y conocer el proceso de evaluación que realizan los bancos a las PYMES de transporte de carga y determinar las variables que son relevantes, se realizó una entrevista a profundidad a los ejecutivos de banca pyme de los 6 mejores bancos en Chile según la revista Payspace (Payspace Magazine, 2021), en la cual hace alusión al ranking anual N°29 de la revista Global Finance de los bancos más seguros en Latinoamérica, (Global Finance, 2020).

Ranking	Nombre del Banco	País
1	Banco del Estado de Chile	CHILE
2	Banco Santander Chile	CHILE
3	Banco de Chile	CHILE
4	Scotiabank Chile	CHILE
5	Banco de Crédito e Inversiones	CHILE

6	Scotiabank Perú	PERÚ
7	Itaú CorpBanca	CHILE
8	Banco BBVA Perú	PERÚ
9	Banco Santander México	MÉXICO
10	HSDC México	MÉXICO

TABLA 13: Los bancos más seguros de américa latina 2020

(Fuente: Elaboración propia a partir del ranking de la Revista Global Finance (Global Finance, 2020)

Como se puede apreciar en la tabla N°13, los bancos chilenos son quienes encabezan la lista, obteniendo las cinco primeras posiciones (Banco del Estado de Chile, Banco Santander, Banco de Chile, Scotiabank y Banco de Crédito e Inversiones BCI) y un séptimo lugar el banco chileno Itaú CorpBanca.

6.2 CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS

Esta entrevista se situará en la región de Tarapacá, específicamente en la capital de esta región, Iquique. La región de Tarapacá tiene una superficie de 42.225,8 km2. La población regional es de 330.558 habitantes y su densidad alcanza a los 5,65 habitantes por km². Tarapacá está dividida administrativamente en dos provincias -Tamarugal e Iquique- y siete comunas. Donde Iquique concentra a la mayor cantidad de población. Como el estudio se enfoca en las PYMES de transporte de carga de la primera región que trabajan en el proyecto QB2, se analizarán a estos 6 destacados bancos, los cuales tienen sucursales en la cuidad de Iquique, que es donde se concentran más el sector bancario.

6.3 ENTREVISTADOS

Dado la crisis sanitaria, el nivel de ocupación de los ejecutivos y jefaturas aumentaron, por lo que fue complejo poder entrevistarlos, dado sus apretadas agendas y las extensas filas. Es por ello, que se tuvo la posibilidad de entrevistar a 5 ejecutivos de banca Pyme y a 2 jefaturas del área PYME de los principales bancos de la región.

Nombre	Cargo	Banco	Años de experiencia
Anyolina Plaza	Jefa banca PYME	Banco de Chile	17 años
Oscar Olmos Diego Prieto	Jefe de sucursal Ejecutivo banca PYME	Banco Estado	27 años 11 años
Mauricio Pozo	Ejecutivo banca PYME	Banco Itaú	10 años
Andrea Pinto	Ejecutivo banca PYME	Banco Santander	2-3 años
Debora Tapia	Ejecutivo banca PYME	Banco BCI	3 años
Gloria Pichlaf	Ejecutiva banca PYME	Banco Scotiabank	8 años

TABLA 14: Lista de entrevistados según banco

(Fuente: Elaboración propia)

6.4 PREGUNTAS

Estas preguntas se realizaron en base a los objetivos planteados al comienzo, los cuales hacían énfasis en los criterios de las instituciones bancarias al momento de otorgar un producto financiero.

P1. ¿Años de experiencia lleva siendo ejecutivo de pymes del rubro transporte de carga?,

P2. ¿Cuáles son los productos ofrecidos habitualmente a las pymes de transporte de carga?

P3. ¿Cuál es el producto financiero de mayor preferencia por parte de las pymes de carga?

P4. ¿Cuáles son los factores internos que influyen a la hora de otorgar un producto (crédito, leasing, factoring) de financiamiento para el área de transporte de carga?

P5. Según su experiencia ¿Cuáles son los principales problemas financieros de las pymes de transporte de carga?

7. RESULTADOS

7.1 ANÁLISIS GENERAL

Al analizar de forma general las respuestas de las 7 entrevistas a profundidad que se realizaron, se pudo percibir los siguientes resultados.

7.1.1 P2 – PRODUCTOS HABITUALMENTE OFRECIDOS A LAS PYMES DE TRASPORTES DE CARGA

Los productos ofrecidos a las pymes de transporte de carga por parte de las entidades bancarias son:

ILUSTRACIÓN 6: Productos financieros habitualmente ofrecidos por los bancos a las pymes de transporte de carga.

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la entrevista)

Entre los productos que habitualmente ofrecen la mayoría de los ejecutivos de banca PYME a sus clientes del área de transporte de carga, se encuentran Leasing, Capital de trabajo, Factoring y Créditos, comerciales.

7.1.2 P3 – PRODUCTO FINANCIERO DE MAYOR PREFERENCIA

En cuanto al producto de mayor preferencia por parte de las pymes de transporte de carga, la mayoría de los entrevistados respondió que el Leasing, era el producto de mayor preferencia de por parte de las pymes de transporte de carga, esto por el beneficio tributario que les genera.

7.1.3 P4 - FACTORES INTERNOS QUE INFLUYEN A LA HORA DE OTORGAR UN PRODUCTO DE FINANCIAMIENTO PARA EL ÁREA DE TRANSPORTE DE CARGA

Según los ejecutivos de banca pyme de los diferentes bancos encuestados, entre los factores internos que influyen a la hora de otorgar un producto de financiamiento a las PYMES de transporte de carga, son:

La Capacidad de pago

Es la cantidad de dinero real que dispone la empresa para pagar todas sus deudas a corto y largo plazo, sin comprometer sus gastos básicos. Para cumplir este factor, los ejecutivos solicitan los balances respectivos para analizar el nivel de activos, pasivos y ventas que tiene la empresa, junto con carpeta tributaria actualizada. Cabe señalar que todo movimiento debe ser acreditable.

El Comportamiento crediticio

Refleja el comportamiento financiero Histórico de la persona y muestra que tan responsable fue en el cumplimiento de sus pagos. Para optar por un producto de

financiamiento es fundamental que el cliente cuente con impecable comportamiento, es decir que no tengas deudas en el sistema financiero y este sin Dicom.

La Solvencia patrimonial

Se refiere a la posibilidad de responder al conjunto de bienes y derechos propios adquiridos. Se debe tener un buen nivel de pago del cliente y del nivel de patrimonio tanto de los socios como de la empresa.

Además, le da un agregado extra que la empresa: Disponga de una segunda fuente de financiamiento basado en terrenos y propiedades para utilizarlos como garantías; Que cuenten con contratos de trabajos estables; y que tengan diversificado su trabajo.

7.1.4 P5 - PRINCIPALES PROBLEMAS FINANCIEROS DE LAS PYMES DE TRANSPORTE DE CARGA

Dentro de los principales problemas financieros percibidos por los ejecutivos de Banca PYME, se encuentran:

La falta de acreditación de flota

La Acreditación de flota, es un factor importante para el banco ya que el cliente debe respaldar su flota con la institución financiera, porque demuestran la capacidad de hacer riqueza y que son dueños de sus equipos.

La acreditación de la flota consiste en llevar un registro de sus equipos valorizado, mediante un inventario de su flota el cual se identifique la patente, el año, el valor

comercial, el valor actual ya que se va depreciando y si esta con deuda o no. También debe tener el Padrón y el Permiso de circulación al día ya que esto acredita que esté vigente.

El desorden financiero a causa de la falta de estructura contable

En la mayoría de las pymes de transporte de carga existe una falta de Organización estructural ya que le dan poco valor a la contabilidad, lo cual no les permite crecer bajo un cimiento sólido. Es por ello que la transparencia de ingresos es fundamental y los flujos de caja deben ser transparentes y organizados, ya que en algunos casos los clientes no declaran todos sus movimientos, lo cual no permite mejorar el estado actual o real de la empresa.

Falta de liquidez - Las fuertes inversiones para cumplir el estándar minero

La región de Tarapacá se caracteriza por ser una zona minera, por lo que, gran parte de las pymes de transporte de carga direccionan su trabajo en esta área. Para ello tienen que invertir fuertemente en la renovación de flotas y las constantes implementaciones para cumplir el estándar minero, el cual es exigente. Lo que en ocasionen les genera un problema, ya que no cuentan con la liquidez suficiente para sobrellevar esta inversión.

La administración en una sola persona

Por lo general, en las PYMES de transporte de carga, se da el caso que existe solo una persona que es la encargada de la administración general de la empresa, lo que le

genera una gran sobrecarga de labores puesto que esa persona debe realizar diversas tareas, tales como preocuparse por el área financiera, el área de cobranzas, el área logística, el área de operaciones, lo que ocasiona un colapso para la persona y por ende grandes desordenes financieros por la falta de personal y la falta de sistema de cobro y sobregiros.

No aseguran su flota

Los camiones son esenciales para las PYMES de transporte de carga ya que tienen una gran dependencia de estos en su actividad transportista. Por ello, para proteger al máximo tanto sus camiones como a sus conductores, es indispensable que las PYMES contraten el seguro de flotas, ya que el no tener asegurada su flota, es tener el activo arriesgado en su 100%, ya que, ante cualquier accidente, transportista sé que quedaría sin producción y sin un medio de trabajo.

Debilidad en la segunda fuente de pago

Los transportistas no capitalizan mucho en activos fijos, casas, propiedades entre otros, por lo que son débiles en la segunda fuente de pago, lo cual implica que su solvencia patrimonial sea baja, es decir su deuda supera su nivel de activos. Ya que solo invierten en camiones, los cuales se deprecian con el tiempo, en cambio las propiedades se aprecian.

Si el transportista contara con un terreno, podría dejar esa propiedad en garantía y en base a ello funcionar, lo que le generaría una menor tasa.

Todas estas problemáticas generan que aumenten el riesgo de la empresa y son un obstáculo para cumplir con los factores claves de financiamiento que son la capacidad de pago, comportamiento crediticio y solvencia patrimonial.

Todas estas problemáticas también las padece Transportes Gramaq, lo que les impide tener mayor diversidad de financiamiento.

8. RECOMENDACIONES

Se debe mejorar la planificación estratégica, plantearse objetivos, tener una visión clara a donde se quiere llegar. Es indispensable: Agregarle valor a la contabilidad mediante la implementación de herramientas tecnológicas, como softwares (Tales como Titan Soft, Cloud Fleet, entre otras) o planillas Excel; Tener asegurada toda la flota; Acreditar la flota frente al banco mediante una planilla Excel donde detalle el nivel de activos que se posee a la actualidad (actualizar cada año); Invertir en terrenos que son la segunda fuente de pago; Contar con un personal en el área de cobranzas; Contar con trabajos diversificados, todo esto para disponer de un mejor control financiero, disminuyendo el riesgo; Todo esto con el fin de mejorar el estado de financiamiento y liquidez de la empresa.

El establecer objetivos y metas dentro de una organización es fundamental ya que a partir de ellos la empresa toma un rumbo estable en el tiempo. En transportes Gramaq no se contaba con objetivos y metas establecida por lo que se tuvo que generar objetivos y metas con los fines que querían llegar a alcanzar a corto y largo plazo.

Propuesta disminuir el riesgo para mayores posibilidades de financiamientos, mejorando así la imagen ante la entidad bancaria.

- **Agregarle valor a la contabilidad mediante la implementación de herramientas tecnológicas**

Mediante el uso de herramientas tecnológicas que permitan tener una óptima planificación de costos, en la cual: Se detalle cada movimiento y sus respectivos costos; Donde se pueda distinguir la producción por equipo y su rentabilidad; Se pueda visualizar

un registro de los pagos que se deben realizar mensualmente; La producción por camión – conductor; El estado de pago de proveedores; control de documentos de conductores y equipos; entre otros. En definitiva, una planilla Excel o un software donde se puedan visualizar todos los ingresos y egresos a tiempo real de la empresa. Dentro de los softwares investigados que se adaptan mejor al rubro y tamaño de Transportes Gramaq, encontramos los siguientes:

Titatic Soft

Es un software para transporte de maquinaria pesada y otros, ayuda en la organización y control de una empresa cuyo servicio es la carga consolidada. Ofrece un control total en la parte operativa con los principales módulos como: Servicios a realizar, coordinación de cargas, monitoreo en ruta, descarga y stand by, facturación electrónica, pago de servicios realizados, gastos operativos, control de combustible, mantenimientos de las unidades, alertas de documentos del personal como de los vehículos y más.

Cloud Fleet

Es una aplicación en la nube, diseñada para optimizar tus gastos y aumentar la productividad de los equipos. Dentro de las funcionalidades que provee este software, se encuentran el control de: Mantenimiento, Check list, Neumáticos, Viajes, Combustible, Planeación y disponibilidad, Gestión documental e Inventario, entre otros.

Para tener un mejor control de combustible el software, se puede complementar en conjunto al sistema TCT, planilla mensual diaria.

Agregarle valor a la contabilidad mediante la implementación de herramientas tecnológicas	
Objetivos a Largo Plazo	Metas a Largo Plazo
• Desarrollar un proceso de planificación integrado donde todas las actividades de los distintos niveles de la organización se vinculen de forma digital y se guíen por la misión de la empresa en los próximos 4 años • Contar con un sistema de cobranza automática, donde se agilice el sistema de pagos. En los próximos 3 años.	• Elaborar documentos financieros detallados en base de un mínimo del 95% de la información de la empresa. durante un plazo de 3 años.
Objetivos a Corto Plazo	Metas a corto plazo
• Digitalización de documentos y planillas de control de producción. • Mejorar el sistema de trabajo. (Logística). • Contar con estudios de rutas actualizados. • Reforzar el Área contable y financiera.	• Lograr utilidades mensuales positivas en un plazo de 1 año. • Realizar informes presupuestos mensuales. • Tener el software (Titanic Soft) implementado en un 100% a fines del presente año´.

TABLA 15: Objetivos y metas de implementación tecnológica

(Fuente: Elaboración propia)

Observaciones actuales

-Falta de digitalización de producción.

-Falta de orden en los libros de gastos.

-Falta de estudio de ruta, para posibles nuevos trabajos, cotizaciones.

-Falta de detalles financieros para posibles préstamos.

-Demora en Órdenes de compra lo que genera una demora en la realización de facturas.

➢ Diversificación de trabajo

Diversificación del trabajo/ Ampliación de clientes	
Objetivos a Largo Plazo	**Metas a Largo Plazo**
• Fidelización absoluta de clientes actuales y captar nuevos clientes durante estos 2 años. • Entregar un servicio de calidad en base a los actuales requerimientos del área minera. • Tener rutas establecidas de todo el norte de país.	• Aumentar la variedad de semiremolques dentro de los próximos 6 años. • Aumentar la red de contactos de clientes potenciales en un 30% más. • Ser reconocidos por la brindar la mejor calidad en servicios de transporte de maquinaria pesada.
Objetivos a Corto Plazo	**Metas a corto plazo**
• Establecer una mayor cooperación y reforzar la comunicación con los clientes. • Establecer una mayor red de contactos con nuevos clientes. • Mejorar comunicación con los conductores para ofrecer un mejor servicio.	• Aumentar ventas en un 30% en un periodo de 1 año. • Realizar un análisis del tipo de servicio que generan mayores ganancias y se encuentran más estables, con un plazo de 6 meses.

TABLA 16: Objetivos y metas de la diversificación de trabajo

(Fuente: Elaboración propia)

Observaciones actuales

- Transporte Gramaq tiene solo cuenta con 2 contratos semiestables.

➢ Contratar personal financiero

Contratar personal financiero	
Objetivos a Largo Plazo	**Metas a Largo Plazo**
• Lograr destacarse por el personal proactivo y la entrega de un servicio de calidad en los próximos 3 años.	• Reducir por completos los llamados de atención de los clientes en el 2022.
Objetivos a Corto Plazo	**Metas a corto plazo**

• Reclutar y mantener personal altamente calificado para realizar un buen servicio.	• Contar un personal dedicado al ámbito financiero a fines del presente año.

TABLA 17: Objetivos y metas ampliación de personal de Transportes Gramaq

(Fuente: Elaboración propia)

Persona de cobranza

Observaciones actuales

- Transportes Gramaq no cuenta con un jefe de contrato.
- La empresa no cuenta personal dedicado a cobranzas.

➢ Fortalecer la segunda fuente de pago

Fortalecimiento en la segunda fuente de pago	
Objetivos a Largo Plazo	Metas a Largo Plazo
• Contar con una organización financiera establecida.	• Contar con un terreno en un plazo de 4 años
Objetivos a Corto Plazo	Metas a corto plazo
• Mejorar la imagen empresarial ante las entidades bancarias mediante un buen control de costos.	• Obtener un crédito hipotecario

➢ Contar con seguros en toda la flota de camiones

Contar con seguros en toda la flota de camiones	
Objetivos a Largo Plazo	Metas a Largo Plazo
• Tener una relación directa con la empresa aseguradora, con el fin de una mejor agilización en el procedimiento.	• Contar con el 100% de los equipos asegurados a principios del 2023
Objetivos a Corto Plazo	Metas a corto plazo

• Cotizar seguros para los equipos en las diferentes instituciones financieras. • Elegir la alternativa de seguro más adecuada.	• Contar con el 30% de los equipos asegurados a fin de año.

➢ Acreditar la flota

Acreditar la flota	
Objetivos a Largo Plazo	**Metas a Largo Plazo**
• Establecer una mayor cooperación y reforzar la comunicación con las entidades bancarias. • Generar un plan de acreditación, mediante el almacenamiento de datos	• Tener un vínculo cercano con las entidades bancarias
Objetivos a Corto Plazo	**Metas a corto plazo**
• Establecer una mayor cooperación y reforzar la comunicación con las entidades bancarias. • Detallar en una planilla Excel todos los equipos y adquisiciones que cuenta la empresa.	• Entregar a la institución financiera a final de año una actualización de los equipos que posee la empresa

➢ Encontrar la mejor combinación posible de financiamiento

Financiamiento

Equipo nuevo: Leasing, por su beneficio tributario (Ampliación de flotas).

Equipo usado: crédito con garantía estatal (Ampliación de flotas).

Obtención de capital de trabajo: Crédito FOGAPE.

Liquidez: Factoring vía entidad bancaria.

9. CONCLUSION

Las Pymes de transporte de carga necesitan tener una visión clara en rentabilidad, ya que es un Rubro competitivo y la Rentabilidad promedio de este rubro es 20% a 30%. La Percepción de los bancos hacia este tipo de rubro es que, tienen altos volúmenes de ingresos, baja rentabilidad y con alto grado de riesgo. Entre las principales problemáticas se encuentra la falta de acreditación de flota, el desorden financiero que se produce a causa de la falta de estructura contable, la administración en una sola persona, la falta de aseguración de flota, la debilidad en la segunda fuente de pago, la poca diversificación de trabajo, la falta de liquidez, las fuertes inversiones para cumplir el estándar minero, entre otras. Todas estas cualidades desfavorables aplicaban para la empresa estudiada, lo que les impedía tener una mejor diversidad de financiamiento.

Una empresa que crece a pasos exponenciales sin una estructura contable establecida tiene caídas exponenciales. Por lo que una mala imagen lleva consigo a una tasa de interés superior y la exigencia de una garantía.

Es por ello, que es imprescindible comprender la funcionalidad del banco, hay que entender que los bancos son entidades formales, que otorga productos de financiamiento con la finalidad que el cliente page con los flujos de su empresa, no con garantías.

Además, con la nueva reforma tributaria, los bancos son corresponsables de la evasión, por lo que es indispensable validar el flujo de caja. Este debe estar respaldado con los ingresos y egresos de la cuenta corriente que estén utilizando.

Se debe percibir al banco como una herramienta de crecimiento y para ello se debe tener un total control de las problemáticas mencionadas anteriormente. En cuanto a las posibles soluciones para mejorar la imagen de la empresa transportista ante la entidad financiera, encontramos: El agregarle valor a la contabilidad mediante la implementación de herramientas tecnológicas, ya que esto permitirá llevar un mejor control financiero y de producción. Esto permitirá saber con mayor certeza el nivel de producción, combustible que gastan mensualmente, el número de vueltas por semana, la durabilidad de los neumáticos, entre otros, lo que genera un mayor control de costos; La diversificación de trabajo es importante, no tener la flota en un solo contrato, sino que proveer de servicios a diferentes clientes claves; Fortalecer la segunda fuente de pago, es decir se debe invertir en terrenos; Deben acotar el riesgo, contar con seguros de camiones.

En cuanto a financiamiento para la renovación de flotas (nuevas) una de las mejores opciones es el leasing por su beneficio tributario, por otra parte, si el equipo a comprar es usado (la mayoría de las veces importando), este no aplica para un leasing, pero si pueden optar por créditos con garantías estatales ya que existen entidades de fomento que ayudan a los empresarios tales como CORFO. En cuanto a liquidez, es primordial tomar las opciones de financiamiento de las entidades bancarias y se debe tomar al factoring de una empresa externa como última opción ya que, estas cobran la tasa máxima convencional. Se debe determinar el costo financiero y encontrar la mejor combinación posible de acuerdo con el estado de situación que este viviendo la empresa y sus necesidades.

En concreto, hay variados aspectos que influyen a la otra de solicitar un producto financiero, toma mucha importancia el cómo te percibe el banco, ya que a partir de aquello es donde ellos evalúan si proporcionan o no el producto financiero y bajo qué condiciones,

es por ello que es indispensable que se cuente con una buena clasificación de riesgo, ya que si su clasificación es buena (A1 , A2, A3, B1) tiene mayor accesibilidad de disponer de productor de financiamiento por parte de las entidades bancarias. Como se pudo apreciar en el análisis de la entrevista, los principales problemas de las pymes de transportes de carga son los factores que aumentan la clasificación de riesgo, es decir los factores que afectan a la imagen de la empresa ante la entidad bancaria. Por lo que acceder a un financiamiento por parte de ellos seria casi imposible, si la empresa cuenta con estos problemas de forma latente. Por ende, es imprescindible contar con un control financiero establecido para que de este modo la empresa vaya crecimiento de forma segura.

10. REFERENCIAS

Banco de Chile. (11 de Agosto de 2020). *Banco de Chile obtiene el primer lugar en Premio Nacional de Satisfacción de Clientes PROCALIDAD 2020*. Obtenido de Banco de Chile: https://portales.bancochile.cl/nuestrobanco/reconocimientos/detalles/por-tercer-ano-consecutivo-banco-de-chile-obtiene-el-primer-lugar-en-premio-nacional-de-satisfaccion-de-clientes-procalidad-2020#:~:text=Por%20tercer%20a%C3%B1o%20consecutivo%2C%20Banco,

Banco de Chile. (2020). *Memoria anual 2020*. Obtenido de Banco de Chile: https://portales.bancochile.cl/uploads/000/012/897/070ff0ca-8c97-44f7-b3b2-da1e969772cd/original/Memoria_Banco_Chile_2020_FINAL.pdf

Banco de Chile. (s.f.). *Ventajas de operar con Leasing*. Obtenido de Banco de Chile: https://ww3.bancochile.cl/wps/wcm/connect/bch-empresas/bancodechile/empresas/financiamiento/mediano-y-largo-plazo/leasing

Banco de desarrollo de América Latina. (2015). *Un estaddo mas efectivo.* Reporte de Economía y Desarrollo.

Banco Estado. (2019). *Historia*. Obtenido de Banco Estado: https://www.corporativo.bancoestado.cl/acerca-de-bancoestado/historia

Banco Estado. (s.f.). *Memoria anual 2020*. Obtenido de Banco Estado: https://www.corporativo.bancoestado.cl/sites/default/files/documentos_archivos/Memoria%20BE%202020.pdf

Banco Mundial. (2018). *Índice de rendimiento logístico: competitividad y calidad de los servicios logísticos*. Obtenido de Banco Mundial: https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.LOGS.XQ?locations=CL&name_desc=false

Banco Mundial. (2018). *Índice de rendimiento logístico: competitividad y calidad de los servicios logísticos*. Obtenido de Banco Mundial: https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.LOGS.XQ?locations=DE&name_desc=false

Banco Mundial. (2010). La formulación de políticas en la OCDE: Ideas para América Latina. *Banco Mundial*,

59207, 1–88. http://siteresources.worldbank.org/EXTLACREGTOPPUBSECGOV/Resources/OECD_IDEAS_spanish.pdf

Berczely, G. (7 de mayo de 2020). *Préstamos Covid19: ¿Un fracaso en ciernes?* Obtenido de El Libero: https://ellibero.cl/opinion/gabriel-berczely-prestamos-covid19-un-fracaso-en-ciernes/

Biblioteca del congreso Nacional. (3 de Febrero de 2010). Ley N°20.416. Santiago, Chile.

Biblioteca del congreso Nacional de Chile. (s.f.). *¿Qué es una PYME?* Obtenido de Biblioteca del congreso Nacional de Chile: https://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/estatuto-de-las-pymes

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (14 de enero de 2007). Ley N° 20.123. Santiago, Chile.

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (11 de Julio de 2008). COMISIÓN NACIONAL DEL MEDIO AMBIENTE. *RES 2321 EXENTA*. Santiago, Chile. Obtenido de https://www.leychile.cl/Consulta/m/norma_plana?org=&idNorma=274262

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (21 de enero de 2020). Ley N° 21.131. Santiago, Chile.

Cárdenas, L. (21 de febrero de 2020). *¿Efecto estallido? Empresas en quiebra aumentan 18% y deudas suman US$178 millones*. Obtenido de La Tercera: https://www.latercera.com/la-tercera-pm/noticia/efecto-estallido-empresas-en-quiebra-aumentan-18-y-deudas-suman-us178-millones/1014343/

CEPAL, Banco central. (2011). *La formulación e implementación de las políticas públicas en América Latina y el Caribe.* Santiago.

CMF. (s.f.). *¿Qué es el Crédito?* Obtenido de Comisión para el Mercado Financiero: https://www.cmfeduca.cl/educa/600/w3-article-27152.html#:~:text=El%20cr%C3%A9dito%20es%20un%20pr%C3%A9stamo,un%20compromiso%20de%20devoluci%C3%B3n%20futura.&text=Cuando%20el%20cr%C3%A9dito%20es%20de,o%20el%20pago%20de%20servicios.

CMF. (s.f.). *¿Qué es el Factoring?* Obtenido de Comisión para el Mercado Financiero: https://www.cmfeduca.cl/educa/600/w3-article-27145.html

CMF. (s.f.). *¿Qué es el Leasing?* Obtenido de Comisión para el Mercado Financiero: https://www.cmfeduca.cl/educa/600/w3-article-27148.html

CMF. (s.f.). *Preguntas frecuentes respecto a la ley de*. Obtenido de Comisión para el Mercado Financiero: https://www.cmfchile.cl/portal/principal/613/articles-28819_preguntas_frecuentes.pdf

Co, Z. &. (2017). *Impacto Económico y Social de Minera Teck Quebrada Blanca en Chile y la región de Tarapacá.* Teck Resources Chile Limitada. Obtenido de https://www.quebradablancafase2.cl/wp-content/uploads/2019/01/Impacto_Economico_y_Social_de_Minera_Teck_Quebrada_Blanca.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (21 de abril de 2020). *Pandemia del COVID-19 llevará a la mayor contracción de la actividad económica en la historia de la región: caerá -5,3% en 2020*. Obtenido de NACIONES UNIDAS CEPAL: https://www.cepal.org/es/comunicados/pandemia-covid-19-llevara-la-mayor-contraccion-la-actividad-economica-la-historia-la

Compañia Minera Teck Quebrada Blanca. (2017). *Reglamento operación invierno.* Superintendencia de Seguridad y Salud Ocupacional.

Consejo Minero. (2019). *Operación de las empresas socias del Consejo Minero.* Santiago.

Consejo de Competitividad de República Dominicana. (2018). *Índice de Desempeño Logístico 2018*. 10. http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2018/07/Índice-de-Desempeño-Logístico-2018-Final.pdf

COPEC. (s.f.). *Descubre TCT, innovación par el control de su flota*. Obtenido de Copec: https://ww2.copec.cl/tct

CORFO. (s.f.). *Garantías Corfo para Inversión y Capital de Trabajo (FOGAIN)*. Obtenido de INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO: https://www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/fogain

Cruz, C. (Septiembre de 2019). *Los desafíos de la logística*. Obtenido de Revista Negocios Globales: http://www.emb.cl/negociosglobales/articulo.mvc?xid=3343&edi=159&xit=los-desafios-de-la-logistica

CTMA consultores. (28 de Febrero de 2018). *¿Qué son los certificados ISO y para qué sirven? Todos sus tipos y características*. Obtenido de CTMA consultores: https://ctmaconsultores.com/certificados-iso/

Dye, Thomas R. (2008): "***Understanding Public Policies***", 12th Edition, Pearson Prentice Hall, New Jersey

Diario financiero. (20 de Marzo de 2019). *EL BUEN MOMENTO DEL TRANSPORTE TERRESTRE*. Obtenido de Diario Financiero: https://www.df.cl/noticias/site/artic/20190319/asocfile/20190319154321/20190320_suple_transporte_carga.pdf

DIGITAL, B. (22 de julio de 2019). *El impacto del Transporte Terrestre de Cargas en la economía chilena*. Obtenido de Broker Digital: https://www.brokerdigital.cl/2019/07/22/el-impacto-del-transporte-terrestre-de-cargas-en-la-economia-chilena/

Fernández, L. (24 de Junio de 2020). *Ranking de los principales países productores de cobre a nivel mundial en 2019*. Obtenido de Statista: https://es.statista.com/estadisticas/635359/paises-lideres-en-la-produccion-de-cobre-a-nivel-mundial/#:~:text=La%20producci%C3%B3n%20de%20cobre%20en,6%20millones%20de%20toneladas%2C%20respectivamente.

Financlick. (17 de 1 de 2020). *5 formas de medir la liquidez de tu empresa*. Obtenido de Financlick: https://www.financlick.es/5-formas-de-medir-la-liquidez-de-tu-empresa-n-53-es

Global Finance. (19 de Octubre de 2020). *Global Finance Names the Safest Banks in Latin America 2020*. Obtenido de Global Finance: https://d2tyltutevw8th.cloudfront.net/media/document/press-release-safest-banks-by-region-2020-latin-1602791952.pdf

González, A. (19 de Febrero de 2020). *Chile es el indiscutido líder: ¿Qué países son los mayores productores de cobre del mundo?* Obtenido de Emol: https://www.emol.com/noticias/Economia/2020/02/19/977143/Chile-paises-produccion-cobre-mundo.html

Holded. (15 de Febrero de 2017). *¿Qué es el factoring y cuáles son sus ventajas e inconvenientes?* Obtenido de Holded: https://www.holded.com/es/blog/que-es-el-factoring-ventajas-inconvenientes

Holgado San Martin, A., & Pardo Andrade, I. (2019). *Formulación de una estrategia para aumentar el transporte de carga red EFE (Tesis de postgrado).* Universidad de Chile, Santiago, Chile.

Kiziryan, M. (s.f.). *Impuestos indirectos*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/impuestos-indirectos.html#:~:text=Los%20impuestos%20indirectos%20son%20aquellos,de%20consumir%20o%20utilizar%20algo.&text=Por%20un%20lado%2C%20los%20impuestos,pagan%20directamente%20con%20el%20consumo.

Kraft, Michael; Furlong, Scott (2006): "***Public Policy: Politics, Analysis and Alternatives***", 2nd ed., CQ Press, Washington, DC.

La Tercera, Pulso. (21 de Abril de 2020). *Teck cifra en US$23 millones costo de la paralización de obras de Quebrada Blanca II*. Obtenido de La Tercera, Pulso: https://www.latercera.com/pulso/noticia/teck-cifra-en-us23-millones-costo-de-la-paralizacion-de-obras-de-quebrada-blanca-ii/MMCNM3DZUJELTG7VUM3ANBPKL4/

Luna, J. (2013). *INFLUENCIA DEL CAPITAL HUMANO PARA LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES*. Obtenido de Tesis Doctorales: https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html#:~:text=Sin%20embargo%2C%20las%20Pymes%20tienen,de%20innovaci%C3%B3n%20y%20desarrollo%20tecnol%C3%B3gico.

MERCO Empresas y Lideres. (s.f.). *Ranking MERCO Talento*. Obtenido de MERCO Empresas y lideres CHILE: https://www.aimchile.cl/wp-content/uploads/2020/12/Resultados-Merco-Empresas-y-Lideres-2020-FINAL-1.pdf

Minería Chilena. (1 de Marzo de 2010). *Estratégico transporte terrestre*. Obtenido de Minería Chilena: https://www.mch.cl/reportajes/estrategico-transporte-terrestre/

Ministerio de economía. (28 de Junio de 2019). *Día de la Pyme: destacan importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de la economía nacional*. Obtenido de Ministerio de economia : https://www.economia.gob.cl/2019/06/28/dia-de-la-pyme-destacan-importancia-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-en-el-desarrollo-de-la-economia-nacional.htm

Ministerio de economía fomento y turismo. (2014). *Antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del Estatuto Pyme*. Obtenido de MINISTERIO DE ECONOMÍA FOMENTO Y TURISMO : https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/04/Boletin-Revision-Clasificacion-Estatuto-Pyme.pdf

Ministerio de Economía Fomento y Turismo. (2017). *Informe de resultados : Empresas en Chile*. 27. https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2017/03/Boletín-empresas-en-Chile-ELE4.pdf

Murad, A. (8 de Diciembre de 2020). *Liderazgo sobresaliente en crisis 2020: finanzas y negocios*. Obtenido de Global Finance Magazine: https://www.gfmag.com/magazine/december-2020/outstanding-crisis-leadership-2020-finance-and-business

O'Ryan, F. (24 de Octubre de 2019). *Minera Teck: "Hace una semana aún se pensaba que Chile era el líder de la región"*. Obtenido de La tercera, pulso: https://www.latercera.com/pulso/noticia/minera-teck-una-semana-aun-se-pensaba-chile-lider-la-region/876915/

Obervatorio Logístico, Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones. (2015). *Observatorio Logístico*. Obtenido de Transporte Carretero de Carga.

Orellana, G. (15 de marzo de 2020). *Participación de Chile en el mercado mundial del cobre cayó a 28% en 2019 y los rivales recortan terreno*. Obtenido de La Tercera: https://www.latercera.com/pulso/noticia/participacion-de-chile-en-el-mercado-mundial-del-cobre-cayo-a-28-en-2019-y-los-rivales-recortan-terreno/PK3ECIW6NBHMRAYY6V22JBFX4M/

Orellana, G., & Vicuña, J. (11 de Febrero de 2019). *Chile recupera terreno en el mercado mundial del cobre tras alcanzar récord de producción en 2018*. Obtenido de La Tercera, Pulso: https://www.latercera.com/pulso/noticia/chile-recupera-terreno-mercado-mundial-del-cobre-tras-alcanzar-record-produccion-2018/525004/#:~:text=...-,Chile%20recupera%20terreno%20en%20el%20mercado%20mundial%20del%20cobre,r%C3%A9cord%20de%20producci%C3%B3n%20

Payspace Magazine. (11 de Febrero de 2021). *Los 6 mejores bancos en Chile*. Obtenido de Payspace Magazine: https://payspacemagazine.com/banks/los-6-mejores-bancos-en-chile/

Pulso. (8 de Agosto de 2018). *Megaproyecto Minera Quebrada Blanca II es aprobado por la Comisión de Evaluación Ambiental*. Obtenido de La Tercera: https://www.latercera.com/pulso/noticia/megaproyecto-minera-quebrada-blanca-ii-aprobado-la-comision-evaluacion-ambiental/274571/

Ramírez, D. (noviembre de 2016). El rol de las Pymes en la industria del transporte de carga. *Negocios Globales*. Obtenido de Negocios Globales: http://www.emb.cl/negociosglobales/articulo.mvc?xid=2702&ni=el-rol-de-las-pymes-en-la-industria-del-transporte-de-carga

Revista Aanda. (junio de 2020). *Las marcas chilenas más valiosas de Latinoamérica*. Obtenido de Revista Aanda: https://www.anda.cl/revista/las-marcas-chilenas-mas-valiosas-de-latinoamerica/

Revista de energia y negocios. (18 de Febrero de 2020). *Ranking de los países que lideran la producción de cobre en el mundo*. Obtenido de Revista energia y negocios: https://revistaenergiaynegocios.com/2020/02/18/ranking-de-los-paises-que-lideran-la-produccion-de-cobre-en-el-mundo/

Rojas, R. (29 de noviembre de 2019). *Fuentes de financiamiento que prefieren las pymes chilenas*. Obtenido de AVLA: https://www.avla.com/cl/como-se-financian-las-pymes-en-chile/

Roldán, P. (2019). *Diferencia entre impuestos directos e indirectos*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/diferencia-impuestos-directos-e-indirectos.html

SII. (2005-2019). *Estadísticas de Empresa*. Obtenido de Servicios de Impuestos Internos: https://www.sii.cl//sobre_el_sii/estadisticas_de_empresas.html

SII. (2020). *Modernización Tributaria*. Obtenido de Servicios de Impuestos Internos: https://www.sii.cl/destacados/modernizacion/tipos_regimenes_mt.html#:~:text=Pro%20Pyme%20General%3A,de%20optar%20a%20una%20simplificada.

SII. (s.f.). *Comparativo de Regímenes Tributarios*. Obtenido de SII: https://www.sii.cl/portales/reforma_tributaria/regimenestributario.htm

SII. (s.f.). *DICCIONARIO BÁSICO TRIBUTARIO CONTABLE*. Obtenido de Servicios de Impuestos Internos: http://www.sii.cl/diccionario_tributario/dicc_i.htm#:~:text=Impuestos%3A%20Pagos%20obligatorios%20de%20dinero,y%20servicios%20de%20car%C3%A1cter%20p%C3%BAblico.

Soto, C. (2016). Transporte 2016. *Colegio de Ingenieros de Chile A.G.*, 11-14.

Subsecretaría de Transportes. (2013). *Política Nacional de Transportes*. 74. http://www.mtt.gob.cl/wp-content/uploads/2014/02/pnt_2013_29_01_14.pdf

TECK. (Marzo de 2020). *Proyecto QB2*. Obtenido de Quebrada Blanca fase 2: https://www.quebradablancafase2.cl/el-proyecto/

Telefonica. (3 de Febrero de 2017). *Ventajas e inconvenientes de un préstamo bancario*. Obtenido de Telefonica empresas: https://empresas.blogthinkbig.com/ventajas-e-inconvenientes-prestamo-bancario/

Transportes Gramaq. (s.f.). *Página web de Transportes Gramaq*. Obtenido de Transpotes gramaq: https://www.transportesgramaq.cl/

Westreicher, G. (s.f.). *Financiación o financiamiento*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html

Yañez, L. (2020). *Región de Tarapacá.* Santiago: Oficina de estudios y políticas agrarias (ODEPA). Obtenido de https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2020/06/Tarapaca-.pdf

11. ANEXOS

Balance General Transportes Gramaq – 2019

Activos corrientes	**$149.281.218**
Caja/ Banco	$ 1.797.130
Cliente	$131.029.450
PPM	$ 13.321.678
Crédito Activo Fijo	$ 3.132.960

Activos no corrientes	**$ 56.505.320**
Cuenta personal	$ 6.092.000
Vehículos	$ 50.413.320

Total activos	**$205.786.538**

Pasivo Corrientes	**$ 62.167.972**
Impuesto Por Pagar	$ 1.873.447
Cotización Por Pagar	$ 5.483.149
Postergación Pago Iva	$ 11.025.336
Proveedores	$ 42.786.040
Cheque A Fecha Por Pagar	$ 1.000.000

Patrimonio	**$143.618.566**
Capital Pagado	$ 5.000.000
Fdo. Revalorización Capital Propio	$ 639.731
Utilidades Acumuladas	$137.978.835

Total pasivos + patrimonio	**$205.786.538**

Balance General Transportes Gramaq – 2020

Activos corrientes	**$341.510.390**
Caja/Banco	$ 49.948.700
Banco Itau	$ 65.796.188
Clientes	$211.344.000
PMM	$ 14.421.502

Activos No corrientes	**$290.685.272**
Cuenta personal	$ 45.937.755
Vehículos	$ 84.461.444
Vehículos En Leasing	$145.731.366
Interés Diferidos Leasing	$ 14.554.707

Total activos	**$632.195.662**

Pasivos corrientes	**$ 81.528.540**
Honorarios Por Pagar	$ 446.250
Ppm Por Pagar	$ 2.182.800
Retención 10% Honorarios	$ 53.750
Cotización Por Pagar	$ 2.520.193
Iva D.Fiscal	$ 5.769.610
Postergación Pago Iva	$ 13.189.356
Proveedores	$ 46.035.288
Remuneraciones Por Pagar	$ 11.331.293

PasivosNO corrientes	**$ 216.464.085**
Préstamo Bancario Banco Estado	$ 50.000.000
Obligaciones En Leasing	$ 166.464.085

Patrimonio	**$ 334.203.037**
Capital Pagado	$ 5.000.000
Fdo. Revalorización Capital Propio	$ 639.731
Utilidades Acumuladas	$ 328.563.306

Total pasivos + patrimonio	**$ 632.195.662**

Estado de resultado 2019

Estado de resultado	
Ingreso por venta	$ 471.571.696
Costos por venta	$ 333.317.455
Utilidad operacional	$ 138.254.241
Ingresos no operacionales	$ 466.013
Gastos	$ 7.877.912
Gastos financieros	$ 455.286
Utilidad antes de impuesto	$ 130.387.056
Impuesto a la renta	$ 5.090.442
Reajuste art. 72	$ 25.313
Utilidad del ejercicio	**125.271.301**

Estado de resultado 2020

Estado de resultado	
Ingreso por venta	$1.157.654.973
Costos por venta	$ 890.158.896
Utilidad operacional	$ 267.496.077
Ingresos no operacionales	$ 279.524
Gastos	$ 40.628.242
Gastos financieros	$ 13.266.380
Utilidad antes de impuesto	$ 213.880.979
Impuesto a la renta	$ 17.195.047
Reajuste art. 72	$ 9.461
Utilidad del ejercicio	**$ 196.676.471**