UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIAS

DESARROLLO DE PROPUESTA DE POLÍTICA PÚBLICA DE PROMOCIÓN DEL DELIVERY EN PEQUEÑAS EMPRESAS EN CHILE

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERA CIVIL INDUSTRIAL

AUTORA

MARÍA JOSÉ NÚÑEZ NORAMBUENA

PROFESOR GUÍA

JAVIER SCAVIA DAL POZZO

CORREFERENTE

PEDRO FERNANDEZ DE LA REGUERA

SANTIAGO, 12 DE NOVIEMBRE, 2020

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 3
1.1 Problema de investigación 3
1.2 Objetivos 8
1.2.1 Objetivo General 8
1.2.2. Objetivos Específicos 8
2. DIAGNÓSTICO EN CHILE 10
2.1 Las MIPYMES 10
2.2. Políticas en pro de las MIPYMES 17
2.3 Digitalización de las PYMES 26
2.4. Digitalización de las MIPYMES 27
2.5. Crecimiento y desarrollo económico en Chile 31
2.6. Sistemas de delivery (reparto a domicilio) 35
2.6.1. Plataformas o aplicaciones de delivery 35
2.6.2. Precarización laboral 37
2.6.3. Situación del delivery en pandemia 38
3. EXPERIENCIAS EN OTRAS ECONOMÍAS 39
4. REVISIÓN DE LA LITERATURA 59
4.1. Importancia de las microempresas 68
4.2. Apps de reparto como cooperativas de trabajo 72
5. PROPUESTA POLÍTICA PÚBLICA 75
5.1. Fomento a la creación de cooperativas de delivery 76
5.2. Servicio de delivery de cooperativas para microempresas 80
6. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y LIMITACIONES 86
7. REFERENCIAS 91

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Problema de investigación

Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un sector de especial importancia en prácticamente todos los países, por su contribución al producto, su aporte a la generación de empleo y a una mayor igualdad en la distribución de ingresos, conjuntamente con su papel en el incremento de la competencia en los mercados. Por otro lado, las mipymes cumplen un rol trascendental ya que constituyen un segmento generador de empleos e ingresos para la clase media y los sectores populares que trabajan y consumen en torno a ellas, y por tanto, constituyen un elemento estabilizador de la estructura social y económica en cualquier país (Solimano, Pollack, Wainer, & Wurgaft, Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico: Chile y la Experiencia Internacional, 2007).

Además, en los últimos años, diferentes estudios han enfatizado la importancia de las pequeñas empresas en el desarrollo social, la reducción de la pobreza y el crecimiento económico (Kim & Kang, 2014; Ribeiro-Soriano, 2017; Urbano & Aparicio, 2016; Si, Ahlstrom, Wei, & Cullen, 2020). "Desde la década de 1980, los empresarios y propietarios de pequeñas empresas han recibido un mayor reconocimiento como impulsores del crecimiento económico" (Ribeiro-Soriano, 2017, p. 1) .

En los últimos años las mipymes han tomado gran relevancia en la economía de Chile, esto se refleja en los resultados obtenidos por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (2019) que indican que el 52,5% de las empresas en Chile corresponden a pymes, seguido por un 44,4% que corresponden a microempresas, y dichos estratos generaron respectivamente el 20,6% y 3,6% del total de ingresos del año en estudio.

Con la actual pandemia por coronavirus y las medidas de aislamiento social, incluidos el cierre de centros comerciales, empresas, restaurantes y bares, los consumidores trasladaron el consumo al hogar casi en su totalidad. Evidentemente, en todo el mundo se están instaurando nuevas tendencias y patrones de consumo a partir del brote de COVID-19. Los consumidores han adaptado sus estilos de vida a una nueva normalidad que implica pasar más tiempo en casa, y esto ha dado paso al desarrollo (prácticamente obligatorio) de nuevas estrategias de comercialización de productos, enfocándose en canales de venta no presenciales, a través del e-commerce, donde el método de entrega a través de Delivery se ha vuelto un aliado esencial para el mercado en momentos de pandemia.

La irrupción de este nuevo comportamiento abre oportunidades y genera la necesidad de adaptación para las empresas, y esto necesariamente se traduce a una reestructuración no solo de los canales de venta sino que también de los canales de distribución. Cuando se experimentan cambios en los patrones de consumo, es necesario que las empresas piensen en modificar y adaptar estrategias para buscar formas de satisfacer las nuevas demandas del mercado. La innovación es esencial, especialmente en entornos con recursos limitados (Nassif, Silva Corrêa, & Rossetto, 2020). Bajo este nuevo escenario, quienes se encuentran peor preparados son las pequeñas y microempresas, que no cuentan ni con la experiencia ni el capital para implementar un sistema de delivery propio y se ven obligados a optar por empresas externas de delivery (que actualmente no se encuentran reguladas), esto sin considerar la complejidad de implementar un canal de venta no presencial que les permita comercializar sus productos, pues al año 2017 en Chile, solo un 9% de las pequeñas empresas y un 6% de las microempresas realiza ventas

en el comercio electrónico (Ministerio de Economía Fomento y Turismo, 2019), y además, según menciona el Diario Financiero (2019), las pymes en Chile no avanzan hacia la digitalización como debería, pese a los evidentes beneficios que implica incorporar herramientas digitales en sus procesos.

El escenario previsto para estas empresas es poco alentador, y respecto al impacto que podría generar en el país se estima que entre 100 mil y 150 mil micro, pequeñas y medianas empresas podrían estar quebrando en el periodo mayo-octubre, eso es el 15% las mipymes y eso le podría costar al país cerca de un millón de puestos de trabajo, llevando el desempleo a tasas cercanas al 17% o 18% (Banco Central de Chile, 2020).

Así como pudimos observar los efectos inmediatos de la pandemia y los largos períodos de cuarentena en algunos países de Europa previo a su llegada a nuestro país, es que también podemos presenciar sus consecuencias a mediano y largo plazo en diversos aspectos, y obtener información de la experiencia de estos países que nos pueda permitir generar directrices aplicables al caso chileno, siendo una de esas experiencias precisamente las repercusiones en los modelos de negocios de las empresas pequeñas (quienes se han visto más afectadas en la venta y entrega de sus productos), las cuales constituyen más del 98% de las empresas de los países pertenecientes la UE, crean dos de cada tres empleos del sector privado y contribuyen a más de la mitad del valor añadido total generado por las empresas en la Unión (Tribunal de Cuentas del Parlamento Europeo, 2020), y donde en la mayoría de los países son un motor económico local de mayor relevancia, como lo es para el caso italiano donde más del 70% de la mano de obra es absorbida por las pymes (Bloch & Oddone, 2007), y en el caso de España donde el 99,8% de las empresas son pymes, suponen el 66% del empleo total y el 62% del PIB

(entendiéndose que el sustento de la economía española son las pymes) (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa Del Gobierno de España, 2019), solo por considerar algunos ejemplos previos. El caso español es abordable también en cuanto a la digitalización de las pymes en dicho país, considerando que al año 2019 solo un 14% de las pymes españolas contaba con un plan de digitalización (Comisión Europea, 2019).

Dicho esto, el problema de investigación que se plantea está relacionado con el sistema de entrega de los productos, es decir, el delivery de los productos de pequeñas empresas. Debido a que salir de casa supone un riesgo para los consumidores, estos han cambiado su comportamiento y prácticamente la totalidad de los productos deben ser despachados a sus hogares, pero no todas las pequeñas empresas del país se encuentran preparadas para este desafío, ya sea porque no cuentan con los recursos económicos o porque no tienen los conocimientos necesarios para enfrentarlo.

A través del presente estudio, se pretende resolver este problema mediante la formulación de iniciativas que promuevan el delivery en pequeñas empresas, basándose en literatura ya existente y el análisis de las experiencias de países que hayan afrontado situaciones similares, con el fin de determinar una política pública de promoción del delivery que ayude al desarrollo de las pequeñas empresas de Chile, reduciendo las externalidades negativas para la sociedad.

Se plantea la pregunta, ¿Se ha formulado o implementado algo similar con anterioridad en otros países que afrontaron la pandemia antes que Chile? ¿Ha funcionado? Y en base a esto, ¿Se pueden implementar con éxito en Chile estrategias económicas de

países europeos con mayor desarrollo económico? ¿Se pueden sostener estas iniciativas en el contexto económico post pandemia?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Realizar una propuesta de política pública que impulse el uso de sistemas de delivery (reparto a domicilio) en Chile como método de entrega de productos que apoye a las pequeñas empresas para mantener sus ventas durante y post pandemia con un foco en la continuidad y sobrevivencia de las pequeñas empresas.

1.2.2. Objetivos Específicos

Identificar las características de las empresas pequeñas en Chile, segmentándolas por tipo de productos, sus necesidades para la implementación de un sistema de delivery, niveles de digitación, desarrollo de canales de venta e industria, para definir la relevancia de estas empresas para la sociedad y economía del país en el corto plazo

Identificar las principales dificultades que enfrentan las pequeñas empresas en períodos de cuarentena o aislamiento social voluntario debido a la pandemia de COVID-19, mediante el análisis de aspectos microeconómicos de las empresas que se encuentran en condiciones de implementar delivery o se encuentran practicándolo actualmente.

Analizar las iniciativas públicas y privadas implementadas en países con economías desarrolladas que hayan atravesado períodos extensos de cuarentena por la actual pandemia donde la actividad económica de las pequeñas empresas se haya visto afectada, para extraer directrices que podrían aplicarse al caso chileno.

Formular una proyección cualitativa de cómo se verían afectados indicadores económicos clave para el desarrollo del país de aplicarse la política propuesta, a través del

análisis y discusión de iniciativas implementadas en otros países que promocionen el delivery, como apoyo a la generación de estrategias del sector público en relación a las pequeñas empresas en Chile.

2. DIAGNÓSTICO EN CHILE

Para entender el problema planteado anteriormente, se hace necesario comprender las características de las mipymes en Chile, de qué manera se ven afectadas por los cambios en la economía, el concepto de digitalización, las formas de delivery disponibles, entre otros conceptos. En vista de que la problemática se encuentra aún en desarrollo, no se abordarán estudios económicos específicos sobre los efectos de la pandemia en esta etapa.

2.1 Las MIPYMES

Las mipymes son empresas micro, pequeñas y medianas que según la clasificación chilena definen como microempresas a empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro no hayan superado las 2.400 UF en el último año y tengan hasta 9 trabajadores, empresas pequeñas hasta los 49 trabajadores y con ventas mayores a 2.400 UF y menores a las UF 25.000, y como empresas medianas, es hasta los 199 trabajadores y las UF 100.000 en ventas (Biblioteca del Congreso Nacional, 2010).

Según la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE-5) (Ministerio de Economía, 2019), en Chile el 52,5% de las empresas son pymes y el 44,4% son microempresas (de las cuales el 56% se encuentra en la RM), porcentajes que se han mantenido estables desde la aplicación anterior de la encuesta 3 años atrás. Estos estratos (pyme y micro) generaron, respectivamente, el 20,6% y 3,6% del total del PIB en 2017. Los sectores económicos que concentran el mayor número de empresas son comercio, manufactura y transporte y almacenamiento. Al analizar los ingresos generados por las empresas durante 2017, se observa que el 20,5% de las ventas se concentran en las

medianas y pequeñas empresas, y el 3,6% las micro. En los siguientes párrafos se buscará caracterizar a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Respecto al financiamiento, un 45,6% de las pequeñas empresas y el 32,9% de las microempresas emplean la banca como fuente de financiamiento. En contraposición, las fuentes donde las pequeñas y las microempresas registran una mayor prevalencia es en las fuentes informales, casas comerciales y financiamiento estatal (Ministerio de Economía, 2019).

Entre las principales dificultades con sus clientes, las pymes destacan el atraso en las fechas de pago pactadas (práctica que afecta al 59,9%), la realización de acuerdos verbales (reportado por el 42,5%) y cambios en las condiciones pactadas (práctica que afecta al 31,7%), las alternativas de financiamiento (afecta al 44,5%) y la estructura tributaria para las pequeñas empresas (afecta al 31,3%) (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

El 24,5% de las empresas que utiliza internet, realizó comercio electrónico. Un 16,4% efectuó solo compras, un 2,1% realizó solo ventas y un 6% realizó ambos tipos de operaciones (Ministerio de Economía, 2019).

Respecto al microemprendimiento, según la Sexta Encuesta de Microemprendimiento 2019 (VI EME), en Chile existen 2.057.903 microemprendedores, lo que significa un aumento de un 3,3% respecto a lo exhibido en la Quinta EME (que mostraba un universo de 1.992.578 microemprendedores para el año 2017). En la Sexta EME, el 15,4% corresponde a empleadores y 84,6% a quienes trabajan por cuenta propia (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

En cuando al género, la mayoría de los microemprendedores son hombres (61,4%) y respecto al rango de edad, un 64,6% supera los 45 años.

El 72,6% reporta nunca haber recibido una capacitación para la actividad económica que desarrolla. Solo el 14% de los microemprendedores ha recibido una capacitación en los últimos dos años, mientras que el 13,3% recibió capacitación hace más de dos años.

El 66,8% de los encuestados reporta conocer alguna institución que ofrece ayuda a microemprendedores (FOSIS, SERCOTEC, CORFO, INDAP, SENCE, entre otras), pero solo el 23,9% ha recibido ayuda de alguna de ellas, siendo FOSIS la institución con mayor prevalencia (7,9%), seguida de instituciones sin fines de lucro como Infocap, Banigualdad, Fondo Esperanza, entre otros.

La principal actividad económica del microemprendedor corresponde al sector comercio con 28,4%, lo que corresponde a cerca de 584.445 microemprendedores.

El 50% de los microemprendedores tiene una ganancia mensual menor o igual a $300.000. Debido a la gran dispersión de los datos, el promedio de ganancia mensual es de $670.417, sin embargo, el 75% de los encuestados reporta ganar mensualmente menos de $600.00.

El 29,5% de los microempresarios desarrollan su actividad en su vivienda, resultando en cerca de 607.082 microempresas familiares.

El 52,3% de los microempresarios reporta utilizar internet para su negocio o actividad por cuenta propia. Entre quienes utilizan internet, el 53% lo utiliza para

promocionar su negocio, mientras que el 59,1% lo utiliza para realizar trámites en bancos u otras instituciones financieras.

Entre quienes utilizan internet, el 43,1% reporta que lo utiliza para vender bienes y servicios. Por su parte, el 37,7% de los microemprendedores que utilizan internet lo usa para comprar bienes y servicios.

Entre quienes utilizan internet para su negocio, solo el 5,8% reporta trabajar para aplicaciones móviles o plataformas como Uber, Cabify, Rappi, Cornershop entre otros. De quienes trabajan en aplicaciones, el 57,2% lo hace para Uber, lo que corresponde a 35.940 personas.

En cuanto a la informalidad, de los 2.057.903 microemprendedores existentes, un 53,1% son informales y un 46,9% formales. El 36,3% de los microemprendedores presentan un nivel alto de informalidad, es decir no cuentan con inicio de actividades en el SII, no tienen ningún registro contable, ni cuentan con patente municipal. En tanto, aquellos con informalidad intermedia representan el 16,3% y los de informalidad, un 0,5%. La principal razón para no realizar los trámites de formalización en el SII es que "el negocio es demasiado pequeño o la actividad es poco frecuente", que representa un 48%, y la segunda razón más mencionada es que "el registro no es esencial para el funcionamiento del negocio" (20,9%) (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

La informalidad se encuentra más presente entre las microemprendedoras. Un 57,3% de las microemprendedoras son informales, mientras que en los microemprendedores la tasa cae a 42,8%. Un 45,5% de los microemprendedores formales tienen educación en nivel superior técnica, superior universitaria, pos título, magíster o

doctorado, por sobre lo observado entre los informales (16,1%). La mayoría de los microemprendedores informales (56,7%) inició su negocio por necesidad, entre los formales predomina haber encontrado una oportunidad de negocio (50%) (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

En promedio los microemprendedores informales dedican un tercio de horas semanales menos que los formales al emprendimiento (33 horas vs 46). Los microempresarios informales dedican más horas en promedio al trabajo no remunerado que los formales (20,7 horas vs 17,6).

Los informales indican que la principal limitación para el crecimiento del microemprendimiento es la falta de clientes (29,1%), en segundo lugar se encuentra falta de financiamiento (25,2%). En el caso de los formales la principal limitación es falta de financiamiento (27,4%), seguido por la falta de clientes (27,4%) (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

Las instituciones sin fines de lucro (Infocap, Fondo Esperanza, Banigualdad, etc.) son las que más entregan ayuda tanto a informales (35,7% de quienes conocen aquellas instituciones) como a los formales (20% de quienes las conocen).

Solo un 37,1% de los informales utiliza internet para fines del negocio versus el 69,9% de los formales. Sobre el uso que le dan a internet, los informales destacan su empleabilidad como herramienta de promoción su negocio (57,7%). En el caso de los formales es la realización de trámites en bancos u otras instituciones financieras (74,6%). Solo un 8,4% de los 405.887 informales que usan internet para su negocio, declara que utiliza aplicaciones móviles o plataformas web para intermediar el servicio que presta (Uber, Cabify, Glovo, Rappi, Cornershop y otros similares). Entre los formales un 4,3%

de los 687.561 microemprendedores que utiliza internet, emplea tales aplicaciones (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

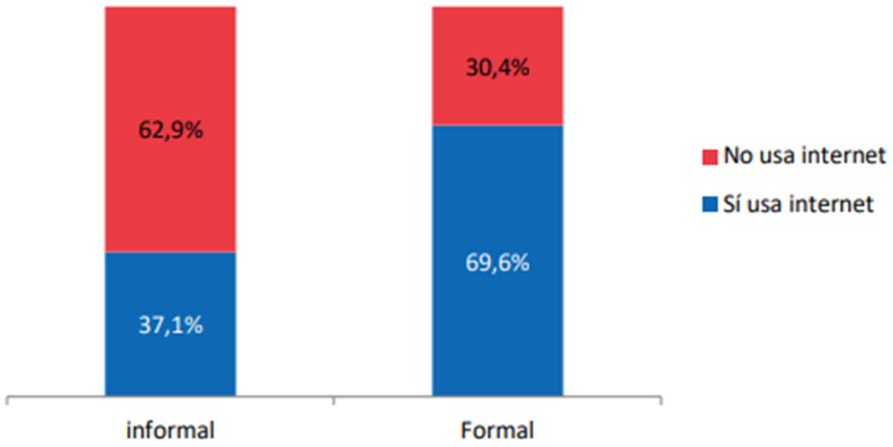

Gráfico 1: Microempresarios que utilizan internet para su negocio, según formalidad (% del total de microemprendedores) (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

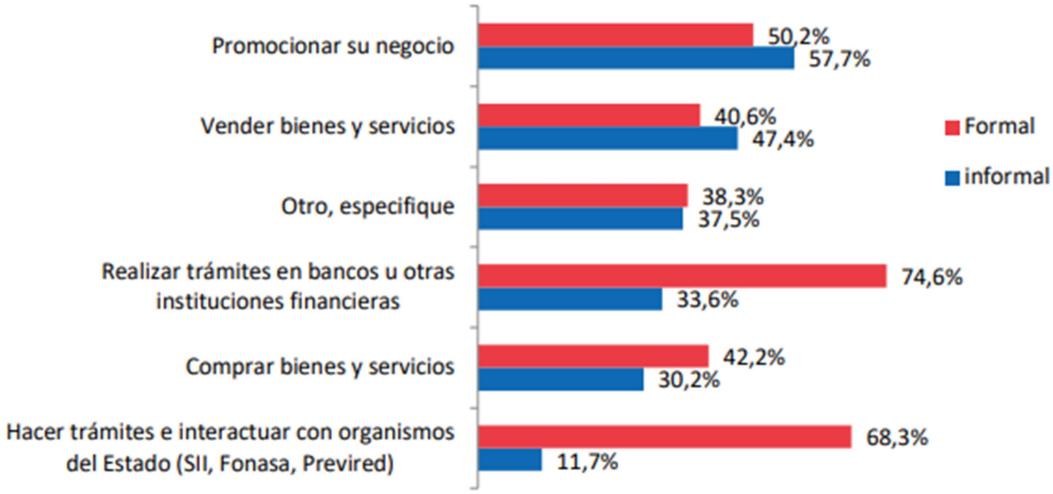

Gráfico 2: Usos que le da a internet en su negocio los microemprendedores, según formalidad (% del total de microemprendedores que usan internet) (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

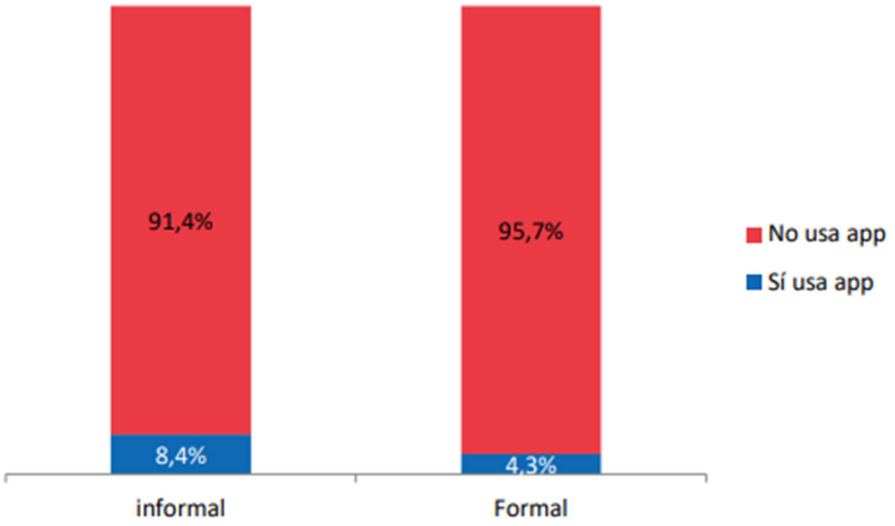

Gráfico 3: Microemprendedores que utilizan aplicaciones móviles o plataformas web para intermediar el servicio que presta (Uber, Cabify, Glovo, Rappi, Cornershop u otros) (% del total de microemprendedores que usan internet) (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

Respecto al financiamiento de los microemprendedores, solo el 27,5 % de los microemprendedores ha solicitado un crédito bancario para fines de su actual negocio en los últimos 2 años. Mientras que 72,5 % no ha solicitado ningún tipo de crédito.

El crédito del tipo bancario es el que agrupa la mayor cantidad de solicitudes realizadas por microemprendedores (13,5 %), le siguen préstamos de amigos o parientes (sin intereses) (7,3 %) y crédito de casas comerciales (5,0 %). Tan solo el 2,3 % solicitó crédito a través de programas de gobierno (Fosis, Sercotec, Corfo, Indap, etc.).

Al analizar las características de los micronegocios de quienes han solicitado un crédito, destaca que el 76,9 % funciona de forma permanente, el 75,3 % tiene una antigüedad mayor a 3 años y el 58,1 % cuenta con iniciación de actividades en el SII.

El 66,8 % de los microemprendedores indica conocer al menos uno de los servicios o beneficios otorgados por instituciones gubernamentales y/o sin fines de lucro, no obstante, solo el 13,9 % reporta haber recibido ayuda por parte de ellas. De acuerdo a los hallazgos destaca que los microemprendedores tienen mayor conocimiento de los beneficios otorgados por FOSIS (45,5 %), SERCOTEC (30,9 %) y SENCE (27,3 %). En tanto, el 7,2 % declaró haber recibido ayuda de FOSIS; el 4,4 %, de SERCOTEC y el 3,7 %, de SENCE (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

2.2. Políticas en pro de las MIPYMES

Si analizamos las principales políticas que serían prioritarias para los propietarios de pymes, reflejadas en la última Encuesta sobre el Ambiente de las Pymes en Chile (Corfo, 2019) en el siguiente gráfico, solo una de ellas ha sido enfrentada mediante una política concreta en los últimos 4 años.

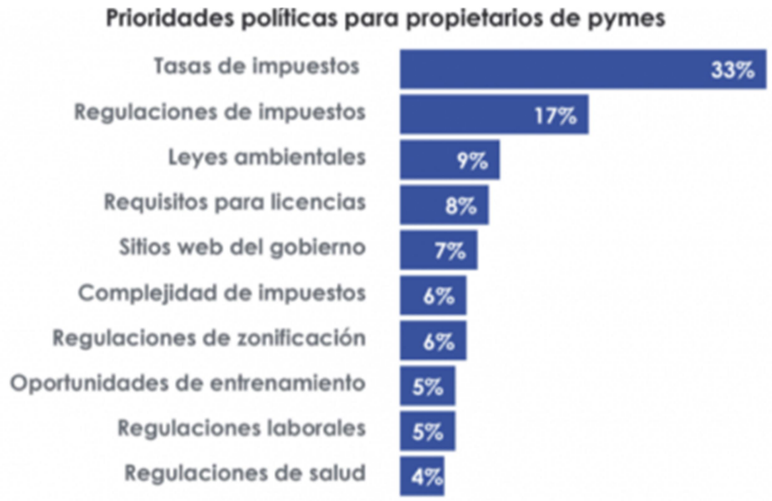

Gráfico 4: Prioridades políticas para propietarios de pymes. Encuesta sobre el Ambiente de las Pymes en Chile (Corfo, 2019).

Pero debido a la situación de emergencia, el gobierno ha acelerado su propuesta de una agenda propymes, en la cual se encuentran las siguientes legislaciones afines (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020):

1. *Ley Microempresa Familiar (MEF):* La microempresa familiar es una empresa, perteneciente a una o más personas naturales que residan en la casa habitación, que puede desarrollar labores profesionales, oficios, industria, artesanía, o cualquier otra actividad ya sea de prestación de servicios o de producción de bienes, excluidas aquellas peligrosas, contaminantes o molestas.

   Microempresas familiares y emprendedores que cumplan los siguientes requisitos:

   - Estar inscritos como Microempresa Familiar en el registro municipal correspondiente.
   - Ejercer la actividad económica que constituye su giro en la casa-habitación.
   - Que la persona que desarrolle la actividad sea legítima ocupante de la vivienda familiar (casa propia, arrendada, cedida) y que en ella no trabajen más de cinco personas extrañas a la familia.
   - Poseer un capital inicial efectivo, sin considerar el valor del inmueble en que funciona, que no exceda las 1.000 Unidades de Fomento (UF).
2. *Ley de Pago a 30 días:* Con el objeto de atender las dificultades de las pymes, la autoridad presentó el proyecto de ley "Pago en 30 días", que consagra, entre otras materias, que las facturas de cualquier tipo de empresa deben ser pagadas, como regla general, en un plazo máximo de 30 días desde su recepción. Para que las empresas cumplan esta legislación el gobierno creó como incentivo el Sello Pro Pyme, que obtienen las empresas que se comprometen a pagar en 30 días a sus proveedores Pyme. Esta ley se crea con el objetivo de promover una relación más

simétrica entre las empresas en materia de pago una vez que realizan la venta de sus productos o la prestación de sus servicios a otra, la Ley de Pago a 30 Días establece plazos certeros, regula el no cumplimiento de los mismos, garantiza el derecho a la aplicación de intereses por mora y el derecho a indemnización y, por último, califica como cláusula abusiva a cualquier acuerdo que vulnere los derechos contenidos en esta normativa.

Como medida de emergencia, se anticipó la entrada en vigencia del plazo máximo de pago de 30 días, para que las grandes empresas paguen las facturas de las micro, pequeñas y medianas empresas (Boletín 13.045-03), para el 01 de abril de 2020. Adicionalmente, se impulsó una fuerte campaña, tanto por parte del Estado porque hay que predicar con el ejemplo, como con el sector privado para que las grandes empresas anticiparan el pago de las facturas a las Pymes de forma tal de ayudar a recuperar rápidamente el capital de trabajo.

3. *Ley 20.416 Estatuto Pyme:* Establece los siguientes beneficios;
   - Ley del Consumidor: Las Pymes tienen los mismos derechos que un consumidor cuando compran a un proveedor.
   - Sistema voluntario para la reorganización o cierre de micro y pequeñas empresas en crisis.
4. *Ley de Donaciones:* Por un período de 18 meses se crea un régimen especial de donaciones que favorecerá a las Mipymes que sufrieron pérdidas materiales o bajas significativas en su productividad o ventas. Estas donaciones deberán destinarse a financiar la puesta en marcha o la sostenibilidad de las operaciones. Para incentivar la realización de estas donaciones se otorgarán los siguientes incentivos:

- Estas donaciones estarán exentas del impuesto a las donaciones y de cualquier otro impuesto.
- Estarán liberadas de la realización del trámite judicial de insinuación.
- El Donante podrá deducir como gasto tributario el monto de la donación que efectúe.

Por lo tanto, se establecen incentivos potentes para atraer aportes de la sociedad civil y canalizarlos a través de donaciones que vayan en directo apoyo de las Mipymes.

5. *Ley de Portabilidad Financiera:* Establece que las personas y las micro y pequeñas empresas pueden cambiarse de una institución financiera a otra con mayor facilidad, siguiendo un modelo similar al utilizado en la portabilidad numérica utilizado en telefonía móvil. Se espera que con la portabilidad financiera, aumente la competencia en el mercado, se reduzcan significativamente los costos y tiempo para realizar trámites de cambio de institución financiera y, en definitiva, permita que las personas accedan a servicios y productos financieros en mejores condiciones.

   Los beneficios para las pymes son los siguientes:

   - Se facilita el refinanciamiento de todo tipo de crédito, permitiendo disminuir los costos que pagan las personas a raíz de sus deudas. Esto tiene el potencial de aliviar de manera importante el presupuesto de las pymes familiares endeudadas, las cuales actualmente destinan en promedio un 25% de sus ingresos mensuales para cubrirlos.

- Disminuirá el costo y el número de trámites asociados al refinanciamiento. Por ejemplo, para refinanciamientos de créditos hipotecarios disminuirán en 60%; para un crédito de 1000 UF el costo actual de refinanciar es de $700.000. Ese costo pasará a ser aproximadamente de $280.000, obteniendo un ahorro de más de $400.000. Mientras que los tiempos se disminuyen en 40%, ahorrándose aproximadamente 30 días menos.
- Disminuirá también los costos de financiamiento para las micro y pequeñas empresas, lo que les permitirá expandir su producción, y contribuir al crecimiento económico y a la creación de más puestos de trabajo.

6. *Ley de Modernización Tributaria:* La nueva Ley de Modernización Tributaria fomenta e incentiva el emprendimiento. Sus principales medidas de apoyo son:
   a. Sistema 100% integrado
   b. Opción de contabilidad simplificada
   c. Régimen opcional de transparencia tributaria
   d. Beneficios a la reinversión de utilidades
   e. Propuestas de declaraciones de impuestos
7. *Creación de la Defensoría del Contribuyente (DEDECON):* La Ley de Modernización Tributaria incorpora una nueva institución al ordenamiento chileno que velará por la protección y resguardo de los derechos de los contribuyentes, en especial las Pymes más pequeñas y las personas más vulnerables. La nueva institución prestará servicios de forma enteramente gratuita, orientando a los contribuyentes, actuando como mediador entre estos y el SII y emitiendo recomendaciones cuando existan vulneraciones de sus derechos. Será implementada durante el año 2021.

8. *Ley N°21.166: "Permite a las empresas de menor tamaño demandar indemnización cuando sean perjudicadas por el acto de competencia desleal que indica":* Esta ley retoma la disposición que permite que los pequeños empresarios se pudieran defender en caso de abuso, reponiendo el derecho de las PYMES a demandar el monto de los perjuicios que se deriven de los siguientes actos de competencia desleal: El establecimiento o aplicación de cláusulas contractuales o conductas abusivas en su desmedro, el incumplimiento sistemático de deberes contractuales contraídos con ellos o el incumplimiento sistemático de los plazos para el cumplimiento de la obligación del saldo insoluto de la factura.

A fines de abril del presente año, el Ministerio de Economía mediante su plan Elijo Pyme (www.elijopyme.cl), ha implementado un conjunto de acciones concretas para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas. Su fin es hacer frente a la crisis prevista e impulsar la economía del país. En el sitio se concentran las iniciativas que servicios como Corfo, Sercotec y la División de Empresas de Menor Tamaño (DEMT) entregan habitualmente, pero que debido a la emergencia sanitaria se han reorientado. Asimismo, el propósito es fomentar las ventas y el marketing online de las pymes, apoyar con medidas focalizadas, promover la digitalización y orientarlas en materias legales. También la plataforma incluye información de los anuncios y apoyos económicos del Gobierno, así como los protocolos sanitarios que la autoridad sanitaria ha publicado para el funcionamiento de distintos sectores (El Mercurio, 2020).

En Chile y bajo el contexto de pandemia, el gobierno ha establecido en su Protocolo Sanitario desarrollado para el rubro, las medidas preventivas a realizar por

prestadores de servicios en empresas que realizan despacho a domicilio (Ministerio de Salud, 2020).

Además, dentro del plan económico de emergencia, el gobierno presentó una iniciativa de Inyección de liquidez para apoyar a las empresas y Pymes (estas empresas se pueden acoger al régimen de tributación Pro Pyme), donde se consideran las siguientes medidas tributarias para las pymes (Secretaría de Comunicaciones - MSGG, 2020):

1. *Suspensión de los pagos provisionales mensuales (PPM) de los meses de abril, mayo y junio:* Los PPM son pagos mensuales a cuenta del impuesto a la renta anual que se declara en los formolarios del SII N° 29 y 50. Estos pagos no se deberán realizar en abril, mayo y junio de 2020. Esta medida permitirá inyectar liquidez a 700 mil empresas por hasta US$ 2.400 millones en los próximos 3 meses.
2. *Se prorroga el pago del IVA de los meses de abril, mayo y junio de 2020:* Se prorroga el pago de IVA que deba declararse o pagarse en los meses de abril, mayo y junio de 2020, mediante los formularios del SII N° 29 y 50. El IVA postergado se pagará a contar de julio de 2020, en 12 cuotas reajustadas, sin multas ni intereses.
3. *Se prorroga el pago de la primera cuota de contribuciones:* Se prorroga el pago de la primera cuota de contribuciones de abril del año 2020, la que se pagará en 3 cuotas, sin multas ni intereses, junto con la segunda (junio), tercera (septiembre) y cuarta (noviembre) cuota de contribuciones.
4. *Devolución anticipada de impuesto a la renta:* Devolución de forma anticipada, en abril de 2020, del impuesto a la renta. Se anticipa del mes de mayo al mes de abril. Esto permitirá entregar mayor liquidez a más de 500 mil Pymes, por US$ 770 millones.

5. *Postergación de plazo de pago de impuesto de primera categoría:* El Impuesto de Primera Categoría normalmente se paga en abril de cada año. Por esta vez, se establece una prórroga hasta el 31 de julio de 2020 como plazo para pagar el Impuesto de Primera Categoría para aquellas Pymes que les corresponde un pago. Esto significará liberación de recursos en caja por US$ 600 millones a 140.000 Pymes.
6. *Reducción a 0% del Impuesto de Timbres y Estampillas por 6 meses:* Rebaja a 0% el Impuesto de Timbres y Estampillas que grava las operaciones de crédito (hipotecario, crédito de consumo, pagarés, letras de cambio, etc.) devengado entre el 1º de abril y el 30 de septiembre de 2020, ambos días incluidos.
7. *Condonación de intereses y multas por impuestos y declaraciones fuera de plazo, y facilidades para celebrar convenios de pago en Tesorería:* La Tesorería entregará facilidades para celebrar convenios especiales de pago de deudas tributarias de abril, mayo y junio, condonando, total o parcialmente, intereses y multas. Adicionalmente, el SII y Tesorería condonarán, total o parcialmente, los intereses y multas por la presentación fuera de plazo de las declaraciones de impuestos de la ley sobre impuesto a la renta y de la ley de IVA, hasta el 30 de septiembre de 2020. También se condonarán, total o parcialmente, los intereses por pago de cuotas de contribuciones fuera de plazo, hasta el 30 de septiembre de 2020.
8. *Desembolsos asociados a la contingencia sanitaria se consideran gastos tributarios:* Se ratificará mediante instrucciones del SII que los gastos relacionados al giro o negocio y asociados a aminorar los efectos negativos de la contingencia sanitaria en la empresa, tales como aquellos relacionados con la salud de los trabajadores serán aceptados como deducción de la base de impuesto a la renta.

9. *Ampliación de plazos para presentar ciertas declaraciones juradas de operación renta 2020:* El SII ha ampliado los plazos para presentar 19 declaraciones juradas de renta que vencían originalmente entre el 23 y 30 de marzo.
10. *Ampliación de plazos para incorporarse al Régimen Pro Pyme:* Se amplía hasta el 31 de julio de 2020 el plazo para que los contribuyentes opten por los sistemas de tributación del régimen Pro Pyme, estos son: el sistema donde la empresa paga impuesto de primera categoría de 25% o la transparencia tributaria, en que la empresa se libera de impuesto de primera categoría y son los dueños los que pagan directamente su impuesto personal por los ingresos de la empresa.

Además, Sercotec lanzó el programa "Reactívate" para la región de Valparaíso, iniciativa que brindará apoyo económico a pequeñas y micros empresas (Mipes) regionales, ayudando con capital de trabajo y herramientas para digitalización. La iniciativa va dirigida a empresas con disminución de ventas, que tengan ventas netas anuales hasta 25.000 UF (dejando fuera a las medianas) y con inicio de actividades (SII) hasta el 31 de octubre 2019. El apoyo que se entregará es un subsidio no reembolsable de hasta $3.000.000 y en aquellos casos en que los planes de inversión consideren al menos un 30% de gastos en herramientas tecnológicas para la digitalización de la empresa, el máximo de cofinanciamiento será de hasta $4.000.000 (Sercotec, 2020).

Por otro lado, existen distintas iniciativas de Corfo para apoyar la implementación del delivery en micro y pequeñas empresas especialmente en regiones. Algunas de ellas son: el Proyecto Asociativo de Fomento (Profo), a través de la asesoría y sello "Profo Hortofrutícola" que ha apoyado a emprendedores de regiones del norte de Chile y ha entregado herramientas para que productores agrícolas del sector se reinventen, llevando

frutas y verduras al domicilio de sus clientes (Corfo, 2020); “Pedidos Magallanes”, una plataforma digital gratuita a la cual se han sumado más de 400 pymes y que busca impulsar la venta online de los emprendimientos y empresas de la región, siendo esta es una plataforma colaborativa que busca transformar las pymes al mercado digital y pone a disposición una plataforma electrónica con botón de pago que permite a muchas empresas de manera gratuita tener una tienda virtual, ofrecer sus productos y contar con un servicio delivery que les permite asegurar la entrega de sus productos con un servicio que cumple con la normativa sanitaria (Corfo, 2020); por último se encuentra “UHack”, una hackaton que convocó a 10 universidades, que conformaron grupos de diversas carreras, edades y habilidades para encontrar medidas locales para agilizar la digitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas principalmente de regiones, cuyos 3 proyectos ganadores se encuentran actualmente en desarrollo: “Caravana”, una iniciativa basada en la digitalización de los artesanos de Pomaire y donde el objetivo es generar un proceso de digitalización en 180°; “Te lo encargo”, una plataforma para la gestión de despachos con rutas compartidas descentralizadas y óptimas y “Mesa”, una plataforma para conversar entre pares, donde un experto colaborador responderá y dará consejos para ayudar a aliviar un dolor específico del emprendedor; el que podrá construir redes de apoyo local y regional para potenciar la adopción de tecnologías y digitalización (Corfo, 2020).

2.3 Digitalización de las PYMES

La digitalización brinda la oportunidad de desarrollar nuevos negocios, estar presente en nuevos mercados, diversificar la cartera de clientes y visibilizar la oferta de productos y servicios.

La transición digital debe redundar en beneficio de todos, dando prioridad a las personas y abriendo nuevas oportunidades para las empresas. Fue necesaria una pandemia para tomar real conciencia del papel que la tecnología digital desempeña en el desarrollo. La rapidez y la escala de la respuesta que posibilitó el intercambio de información y recursos vitales no tiene precedentes, y nos lleva a preguntarnos cuánto más graves habrían sido las consecuencias de la COVID-19 de no haber sido por esas tecnologías. Desde proteger a los ciudadanos, pasando por ayudar a los gobiernos a seguir funcionando, hasta brindar soluciones accesibles, reproducibles y de bajo costo a las poblaciones más vulnerables del mundo, la respuesta "debe darse desde la perspectiva digital", y cuánto camino aún podemos recorrer (Comisión Europea, 2020). Esta carrera (por la digitalización) es una que definitivamente tiene a Europa como líder mundial, que busca convertirse en modelo de economía digital.

La necesidad de pensar de manera digital se ha tornado imprescindible. Es así como la digitalización hoy está transformando las estructuras tradicionales, sobre todo con los modelos de negocios emergentes que se basan en procesos colaborativos.

"La digitalización es una herramienta clave para aumentar la productividad y la calidad del trabajo que generan las pequeñas y medianas empresas (pymes), y contribuir así, a reducir la desigualdad en la región" (CEPAL, 2016).

2.4. Digitalización de las MIPYMES

Entre las pymes, la proporción que efectuó comercio electrónico (compras o ventas) durante el año en estudio llega a 27,2%. Asimismo, llama la atención que la proporción de pymes que realiza ventas electrónicas es baja respecto a la proporción que efectúa compras por tal vía. En efecto, el porcentaje que compra electrónicamente oscila

entre 9,3% en el caso de las pymes. En tanto, cerca de 1 de cada cuatro pymes vende en línea. Las ventas en línea representan en promedio el 40% del total de ventas realizadas en 2017 para las pymes (Ministerio de Economía, 2019).

El tamaño de la economía digital chilena alcanza solo el 3% del PIB, lo que presenta un atraso de 23 meses para alcanzar el 6% de economía digital que propone la OCDE para el año 2020 (Cámara de Comercio de Santiago , 2017). Este panorama revela la necesidad de priorizar en iniciativas que permitan un mayor desarrollo y crecimiento de esta área, así como también, la urgencia de adaptar las actuales empresas al entorno digital.

Producto de la pandemia, una gran parte de las Mipymes necesitan innovar y buscar nuevos mecanismos de venta para paliar los efectos de la emergencia sanitaria, y para eso es fundamental comenzar a fortalecer los canales digitales. Entre las iniciativas de emergencia del Ministerio de Economía a través de la plataforma Elijo Pyme, se han diseñado diversas acciones para ir en apoyo de las pymes mediante digitalización:

- *Digitaliza tu pyme:* Busca capacitar en línea a las Mipymes, en temáticas relacionadas con el comercio electrónico (e-commerce) e implementación de herramientas digitales. Digitaliza tu Pyme es un programa del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, junto con Corfo y Sercotec, que busca que las empresas de menor tamaño aumenten sus ventas, bajen sus costos y mejoren su relación con clientes y proveedores, utilizando las tecnologías digitales. Cuenta con alianzas con las grandes empresas de delivery de plataformas del país (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

- *Chequeo Digital:* Autodiagnóstico en línea. Permite a cada pyme conocer su nivel de madurez digital, guiarlas en relación con las acciones a tomar para mejorar su proceso de digitalización y evaluar su evolución en el tiempo. Entrega un reporte completo del estado de adopción tecnológica y habilidades digitales de su pyme, recomendaciones personalizadas para que aumente su nivel de adopción tecnológica y mejore sus habilidades digitales; y un registro que te permitirá comparar resultados cuando vuelvas a responder el Chequeo Digital en el futuro (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

- *Ruta Digital:* Plataforma de capacitación para micro, pequeñas y medianas empresas para apoyar el proceso de digitalización de pymes y abrir nuevos canales de comercialización. Finalizadas las capacitaciones, los beneficiarios podrán acceder a un Kit Digital que les permitirá financiar herramientas digitales. Es un servicio de Sercotec para micro y pequeños empresarios/as, que busca instalar capacidades y habilidades en el uso de tecnologías y herramientas digitales en sus negocios. A través de la entrega gratuita de cursos en línea, se quiere contribuir al mejoramiento en la gestión operativa y financiera, en la comercialización de productos o servicios y en el grado de innovación de sus negocios.

  Las temáticas de los cursos en línea son: Finanzas y Seguridad de la Información; Ventas e Inventario; Gestión y Colaboración; y Marketing Digital. Además, para quienes realicen estos cursos Ruta Digital y hayan disminuido sus brechas de conocimientos, podrán postular a un beneficio de hasta $480.000 pesos para adquirir un Kit de activos (fijos e intangibles) para

la digitalización de sus negocios, poniendo así en práctica lo aprendido en la capacitación (Sercotec, 2020).

- *Pymes en Línea:* Becas de capital humano para que 40.000 pymes se capaciten y adopten alguna herramienta de comercio electrónico. Pymes en línea es una plataforma de capacitación online, que pone a disposición contenido en diversos formatos (cápsulas de video, charlas de expertos, eventos online en vivo, lecturas, guías de trabajo, etc.), que le permita a la ciudadanía iniciar su camino en el mundo digital y aprender a vender a través de internet.

  La característica diferenciadora del programa, es que provee contenido con un enfoque eminentemente práctico, que permite utilizar efectivamente las herramientas que se están enseñando. La oferta de contenido ha sido ordenada de acuerdo a las diferentes etapas que componen la cadena de valor del comercio electrónico. Cada etapa representa una categoría dentro de la plataforma, que agrupa el contenido respectivo (Corfo, 2020).

- *Pymes de Barrio:* Es una plataforma gratuita y de alcance nacional que conecta las necesidades de los clientes con la oferta pyme a través de una asistente virtual. Es un proyecto piloto que, por medio una robot (Gloria) que está disponible todos los días y en cualquier horario, y utilizando inteligencia artificial, te ayuda a encontrar pymes o productos disponibles en tu comuna, conectando así las necesidades de las personas con la oferta de los pequeños negocios que hay a tu alrededor o en una comuna determinada.

  La inscripción al programa está disponible a todas las micro, pequeñas y medianas empresas que cuenten con inicio de actividades frente al SII, tengan

un servicio de despacho o un punto de retiro de mercadería establecido y que dispongan de venta y pago en línea (vía transferencia u otro medio de pago), cuenten con un sitio web o redes sociales en el que sea posible ver la información de los productos o servicios que vende, y tengan un número de teléfono o Whatsapp de contacto (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

- *Plataforma de capacitación para Almaceneros:* Almacenes de Chile es un programa de capacitación gratuita en línea que entrega capacidades en materia de gestión empresarial para pequeños negocios de barrio, como administración, gestión de stock, marketing, entre otros. Al ser modalidad online el curso está disponible todo el año a través del sitio www.almacenesdechile.cl (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

2.5. Crecimiento y desarrollo económico en Chile

Primero, se deben diferencias los conceptos de crecimiento económico y desarrollo económico. El primero corresponde al aumento del valor de los bienes y servicios finales, o dicho de otra manera, el crecimiento económico corresponde al "incremento en nivel real de la productividad nacional de un país", y se refleja en el aumento del PIB principalmente, mientras que el desarrollo económico significa un "aumento en la calidad de vida", y por tanto corresponde más bien a un concepto normativo, es decir, depende de la moralidad de cada persona (Fernández, 2019).

Se comienza analizando el crecimiento económico de los últimos 2 años a través del Producto Interno Bruto (PIB), el cual cerró el 2018 casi en US$300.000 millones y un

valor per cápita de US$25,8 mil (un aumento del 3,9%) y cuyo valor aumentó solo un 1,1% durante el 2019 debido a los factores asociados a la crisis social durante el último trimestre de 2019 (Banco Central de Chile, 2019), pasando desde el primer lugar en la región Latinoamericana en 2018, al 3ro en 2019, esto acompañado de la baja en crecimiento de toda América Latina de un 1,0% en 2018 a un 0,2% en 2019 (Fondo Monetario Internacional (FMI), 2019). Hasta el primer trimestre del 2020, la actividad económica creció 0,4% con respecto a igual período del año anterior (gráfico 2). Este resultado se vio incidido por las medidas –decretadas por la autoridad sanitaria o adoptadas de forma voluntaria por la población– para la contención del contagio del Covid-19 a partir de marzo, las que impactaron en forma significativa en las actividades de educación, comercio, transporte y restaurantes y hoteles, entre otras. Desde la perspectiva del gasto, lo anterior se vio reflejado principalmente en el consumo de hogares (Banco Central de Chile, 2020).

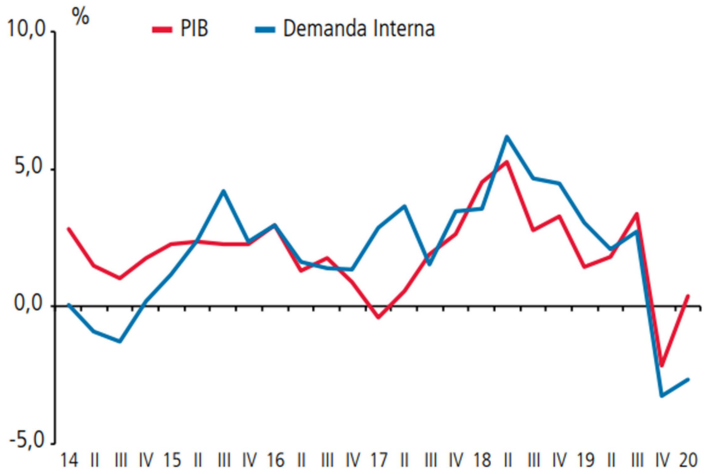

Gráfico 5: Variación porcentual respecto al mismo período año anterior del producto interno bruto (PIB) y demanda interna (Banco Central de Chile, 2020).

Respecto a la actividad comercial, esta disminuyó reflejo de las medidas de contención del Covid-19 y se redujo por segundo trimestre consecutivo, anotando una contracción de 1,7% el primer trimestre, incidida principalmente por la fuerte caída en marzo, asociada a la crisis sanitaria (gráfico 3). En el comercio minorista, la restricción de movimiento de las personas – asociada a las cuarentenas voluntarias u obligatorias–, incidió negativamente en la actividad, revirtiendo el resultado positivo observado en los dos primeros meses del año, en especial en febrero, por efecto del año bisiesto. La principal incidencia negativa provino de las ventas de grandes tiendas y establecimientos especializados de vestuario, calzado y equipamiento doméstico. Compensaron en parte lo anterior, las compras en supermercados y farmacias (Banco Central de Chile, 2020).

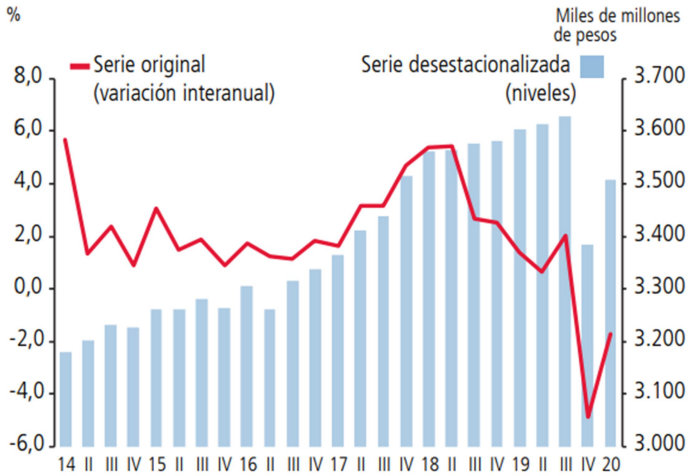

Gráfico 6: Análisis del PIB por actividad: Comercio. (Banco Central de Chile, 2020).

Respecto a la banca, comparado con el último trimestre del 2019, las condiciones de oferta de crédito son algo más restrictivas. En tanto, la demanda crediticia se percibe más débil para el segmento pymes (Banco Central de Chile, 2020).

Respecto a condiciones en el otorgamiento de crédito para el segmento pymes, la fracción de bancos que reporta condiciones más estrictas de otorgamiento de crédito se mantuvo estable (64%) y, se redujo el de aquellas que informan estándares más flexibles (de 27 a 9%). Respecto a la percepción de la demanda de solicitudes de financiamiento es disímil en el primer trimestre. Para el segmento de las pymes, la demanda se percibe más débil para un 46% de los bancos consultados (similar al trimestre previo) (Banco Central de Chile, 2020).

Según la Encuesta de Crédito Bancario (ECB) del primer trimestre, se muestra un incremento en la demanda de crédito para las grandes empresas y una baja de las Pymes. Sin embargo, en este último grupo se observa un aumento de las necesidades de financiamiento de capital de trabajo. La ECB también indica una mayor restricción de las condiciones de otorgamiento de crédito por parte de la banca. (Banco Central de Chile, 2020).

En conocimiento de lo anterior, se procede a evaluar el Índice de Desarrollo Humano (IDH), Mide el promedio de los logros de un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: la esperanza de vida, el conocimiento (educación) y la riqueza, medida a través del PIB (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2006).

Para el año 2019, Chile ocupa el primer lugar en América Latina y el Caribe en Desarrollo Humano (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2019), mientras que se encuentra en el lugar 42 a nivel mundial. Según el Informe Mundial de Desarrollo Humano (IDH), de los 50 países más prósperos, Chile tiene la mayor desigualdad en ingresos.

Por tanto, se vuelve necesario evaluar al país en materia de inequidad, para lo cual se utiliza la herramienta del Índice de Gini, cuya principal utilidad es que sirve para calcular la desigualdad de ingresos que existe entre los ciudadanos de un mismo país. Su valor es entre 0 (máxima igualdad) y 1 (máxima desigualdad) (Montero Castellanos) . Para dicho indicador en el 2019 Chile tiene el lugar 24 sobre un total de 159 países, con un valor de 0,47, coronándose como el país más desigual de la OCDE (CIPER, 2019).

De todo lo anterior se puede afirmar que si bien Chile se encuentra bien posicionado en la región respecto de la riqueza (PIB) e IDH, aún falta mucho que hacer en materia equidad.

2.6. Sistemas de delivery (reparto a domicilio)

Fundamentalmente, el delivery es el transporte de productos que son el resultado de una transacción comercial entre un consumidor y una empresa, cuyo itinerario se inicia en los establecimientos de la organización o empresa, para concluir con la entrega de sus productos en un domicilio particular.

2.6.1. Plataformas o aplicaciones de delivery

En pocos años, las calles de grandes ciudades del mundo se llenaron de trabajadores jóvenes en bicicleta que cargan grandes cajas de llamativos colores con el nombre de empresas de plataforma: UberEats, Glovo, Rappi, entre otras “Apps” (Morales Muñoz & Abal Medina, 2020), presentándose como una intermediación tecnológica entre privados: consumidores y ‘emprendedores’ del reparto. Las empresas de plataforma organizan el trabajo de los repartidores a través de aplicaciones móviles online que brindan información sobre los requerimientos de traslado.

El ‘modelo de negocios’ de las plataformas de reparto se caracteriza por escalar posiciones record de cotizaciones en bolsa en lapsos muy cortos de tiempo por un crecimiento a toda velocidad de los usuarios asociados a las Apps. Lo anterior lo logran bajando precios, incumpliendo obligaciones laborales, a través de los circuitos de valorización financiera y de venta de gigantescas bases de datos (Srnicek, 2018). Informes recientes demuestran que estos son negocios de alto riesgo, por ejemplo, “The Economist informó en su último número, que once de las doce plataformas que cotizan o se preparan para cotizar en Bolsa mostraron pérdidas el año pasado, y llevan acumuladas pérdidas por 47 billones de dólares” (O’Farrell, 2019). Por este motivo comienza a hablarse con preocupación de estas empresas como “burbujas tecnológicas”.

La consecuencia irreparable de estas burbujas, es el debilitamiento de un modelo de relaciones laborales que reconocía la asimetría de relaciones entre capital y trabajo y que, por ello, garantizaba un conjunto de protecciones que aseguraban niveles de bienestar para los trabajadores. Por el contrario, las empresas de reparto de plataforma funcionan con figuras laborales como injertos en la trama del trabajo, rápidamente eliminando derechos laborales elementales (O’Farrell, 2019).

Las plataformas han realizado una política verdaderamente innovadora para conseguir atraer a numerosos trabajadores. El modelo de negocio requiere un ingente número de trabajadores que aceptase sus condiciones para así crear características necesarias de la economía on demand o bajo demanda: un volumen ingente de repartidores disponible en todo momento (Servicio de Estudios de la Confederación de UGT , 2019).

Estas plataformas están exentas de toda responsabilidad hacia los trabajadores de quienes son, legalmente, los clientes y no los empleadores.

2.6.2. Precarización laboral

La economía de plataformas está reorganizando el trabajo y alterando la forma de concebir trabajadores, a la luz de las tendencias de transformación neoliberal del trabajo. Esta actividad suele ser precaria debido a los bajos salarios, la competencia interna, las horas flexibles y escalonadas, y la vigilancia mediante un algoritmo de jefe autoritario que no les proporciona ninguna protección social y solo les castiga. Cuando surgieron las empresas de plataformas, pretendieron desconocer cualquier tipo de vínculo laboral, sin embargo, los términos de esta relación están siendo cuestionados gracias a experiencias de organización de los repartidores que combinan repertorios de acción sindical y la constitución de Apps de reparto como cooperativas de trabajo (Morales Muñoz & Abal Medina, 2020).

Entre los repartidores se destacan dos características: la importante presencia de jóvenes, por el desgaste físico del traslado que implica trabajar en bicicleta y en la calle, y también de migrantes, en especial los "recién llegados", ya que las empresas de reparto de plataforma pueden sumar repartidores casi ilimitadamente (las regulaciones en esta materia son prácticamente nulas en Latinoamérica). De esta forma, las condiciones requeridas para que los repartidores sean "activados" o aceptados en una App son mínimas. En efecto, los requisitos en los países latinoamericanos suelen reducirse a acreditar identidad (en ocasiones con documento extranjero), poseer un medio de transporte (moto, bicicleta o auto) y tener un smartphone con plan de internet suficiente para manejar la aplicación (Servicio de Estudios de la Confederación de UGT , 2019). Caso distinto es el de Finlandia, Holanda, Suecia, Alemania y Austria, países en que la legislación exige a las plataformas contratar a los repartidores como trabajadores dependientes.

Si bien muchos de ellos eran estudiantes, han sido reemplazados gradualmente por trabajadores extranjeros o inmigrantes indocumentados que no tienen más remedio que alquilar ilegalmente cuentas a los nacionales para poder trabajar.

Toda vez que las compañías que siguen este modelo obtienen sus rentas a través de un uso disfuncional de la normativa laboral que redunda en la apropiación y traslación de las debidas cotizaciones a la Seguridad Social, que reduce considerablemente la remuneración a los trabajadores, que acarrea una drástica pérdida de derechos elementales para estos, que implica una situación de competencia desleal respecto a las compañías que cumplen la normativa y que además impulsa activamente cambios en las leyes que consoliden esta situación, al modelo de las plataformas digitales de reparto bien se le puede aplicar el calificativo de modelo extractivo (Acemoglu & Robinson, 2012).

2.6.3. Situación del delivery en pandemia

Durante el confinamiento (voluntario u obligatorio) los repartidores que trabajan para plataformas de entrega a domicilio han tenido que continuar, en gran parte, su actividad para poder vivir. Durante el período de confinamiento francés, incluso se presentaron en diversos medios como los "héroes" de la vida cotidiana de los franceses.

Al liberarse de la responsabilidad, las plataformas se están aprovechando de la crisis (al continuar obteniendo ganancias mientras muchas otras empresas están paradas) al tiempo que ponen los riesgos en toda la población (los repartidores y sus familias, clientes y su familia, etc.). Si bien se han prometido reembolsos por equipos de protección, en efecto, la carga de comprar alcohol gel, mascarillas o guantes recae sobre los trabajadores. La única instrucción a sus drivers fue mantener el uso de mascarillas acompañado de consejos sobre el respeto de la entrega "sin contacto".

Sin embargo, es ilusorio pensar que se puede establecer un "distanciamiento social": los repartidores, que deben ir lo más rápido posible, se aglomeran frente a los pocos restaurantes que permanecen abiertos para recoger su pedido, reciben docenas de pedidos por día y viaje a docenas de lugares diferentes.

Al beneficiarse de la falta de protección social, las soluciones que se les ofrecen no son el resultado de la solidaridad colectiva, sino de una asistencia mínima compuesta de probabilidades y que termina con la ayuda de fondos públicos o privados. Aquí estamos presenciando una delegación de las plataformas de su responsabilidad, ya que el apoyo se basa en la sociedad o en el entorno individual que debe acudir en su ayuda.

De hecho, los repartidores no pueden usar las medidas ofrecidas en las empresas a los empleados como seguro de desempleo (ya sea parcial o no), licencia por enfermedad o el derecho de retractación, que no puede aplicarse a aquellos que tienen “libertad” para conectarse a la plataforma como lo deseen.

3. EXPERIENCIAS EN OTRAS ECONOMÍAS

Para escoger los países de donde se puedan extraer iniciativas que afecten directamente a las micro, pequeñas y medianas empresas, es que se realiza un ranking para el cual se han seleccionado los países de la OCDE, según el MSME and Entrepreneurship Outlook 2019 (OECD, 2019) y se toman dos indicadores claves:

- *Proporción de pymes en el empleo total (%):* Empleo por tamaño de empresa como porcentaje de todas las personas empleadas en la economía empresarial. Las microempresas incluyen empresas con entre 1 y 9 personas empleadas; pequeñas empresas: 10-49 personas empleadas; empresas medianas: 50-249 personas empleadas; y grandes empresas: más de 250 personas ocupadas.

- *Participación de las PYME en el valor añadido total (%):* Valor agregado por tamaño de empresa como porcentaje del valor agregado total de la economía empresarial. Las microempresas incluyen empresas con entre 1 y 9 personas empleadas; pequeñas empresas: 10-49 personas empleadas; empresas medianas: 50-249 personas empleadas; y grandes empresas: más de 250 personas ocupadas.

Dichos indicadores se han seleccionado en primer lugar porque las mipymes representan la mayor parte del aumento del valor añadido (60%) en el último año. Las micro y pymes generaron el 28,5% de este aumento, mientras que las pequeñas y medianas empresas representaron el 16,9% y el 14,1%, respectivamente (OCDE, 2019).

Las pymes han contribuido mucho más al crecimiento del valor añadido en los últimos años (es decir, de 2016 a 2018) en comparación con el período más largo de 2013 a 2018. El aumento de la contribución de las pymes se debe casi en su totalidad a las microempresas. La contribución de las pymes medianas ha disminuido durante este período.

La mayor parte del aumento del valor añadido y el empleo de las mipymes de la UE se generó en industrias menos intensivas en conocimiento.

El valor añadido y el empleo de las mipymes crecieron en todos los Estados miembros de la OCDE en 2018 por primera vez en años. En general, en 2018, el valor añadido de las mipymes en la UE creció un 4,1% y el empleo un 1,8%. Las microempresas han impulsado esta recuperación y registraron, por mucho, el mayor crecimiento del empleo y el valor añadido de todas las mipymes (OECD, 2019).

El resultado es el siguiente ranking de elaboración propia, en el cual se muestran los primeros 10 países de la OCDE:

Country	%Employment	%Value added	Index
Belgium	68.802%	61.323%	0.65
Netherlands	65.303%	61.948%	0.64
Slovak Republic	71.787%	54.467%	0.63
Czech Republic	66.804%	55.172%	0.61
Germany	63.154%	54.584%	0.59
Poland	67.499%	50.202%	0.58
Canadá	58.047%	52.500%	0.55
United Kingdom	53.513%	49.327%	0.51
Ireland	70.673%	36.691%	0.51
France	53.311%	44.495%	0.49
United States	42.125%	43.500%	0.43

Fuente: SDBS Structural Business Statistics (ISIC Rev. 4) (OCDE, 2019), Key Small Business Statistics (Gobierno de Canadá, 2019).

El índice ha sido calculado mediante una media geométrica entre los dos indicadores clave seleccionados, resultando entre los primeros países Bélgica, Holanda y Eslovaquia, siendo Eslovaquia el país de la OCDE donde las mipymes entregan el mayor porcentaje de empleos, y Holanda donde son responsables del mayor porcentaje del valor añadido en el país.

De acuerdo al SME Business Climate Index (SMEB) (Euler Hermes Allianz Economic Research, 2019), el país más favorable para las mipymes es Canadá, seguido de Hong Kong, Estados Unidos, Holanda y Singapur. Estas cinco economías tienen en común un mercado laboral flexible en términos de procedimientos de contratación y despido, además de un bajo nivel de trámites burocráticos. Los tres primeros también disfrutan de políticas fiscales favorables y condiciones de financiamiento relativamente buenas.

Este índice evalúa el entorno empresarial para las mipymes en 13 economías seleccionadas. El SMEB se basa en seis componentes: burocracia, política fiscal, flexibilidad del mercado laboral, financiamiento, oportunidades de exportación y competencia. En el contexto de una desaceleración económica mundial, también proporciona a quienes son responsables de las políticas públicas una hoja de ruta sobre cómo mejorar el clima empresarial para las empresas más pequeñas del país.

Las otras ocho economías restantes se clasifican de la siguiente manera: Bélgica, Reino Unido, Alemania, Polonia, Irlanda, Francia, Eslovaquia y República Checa. En el Reino Unido, Alemania y Francia, las pymes experimentan un clima empresarial por debajo del promedio (dentro de la muestra). Mientras que en el Reino Unido y Alemania, la política fiscal es la principal limitación, en Francia, la falta de flexibilidad del mercado laboral, la falta de suficiente información financiera sobre las PYME y la burocracia son los principales obstáculos (Euler Hermes Allianz Economic Research, 2019).

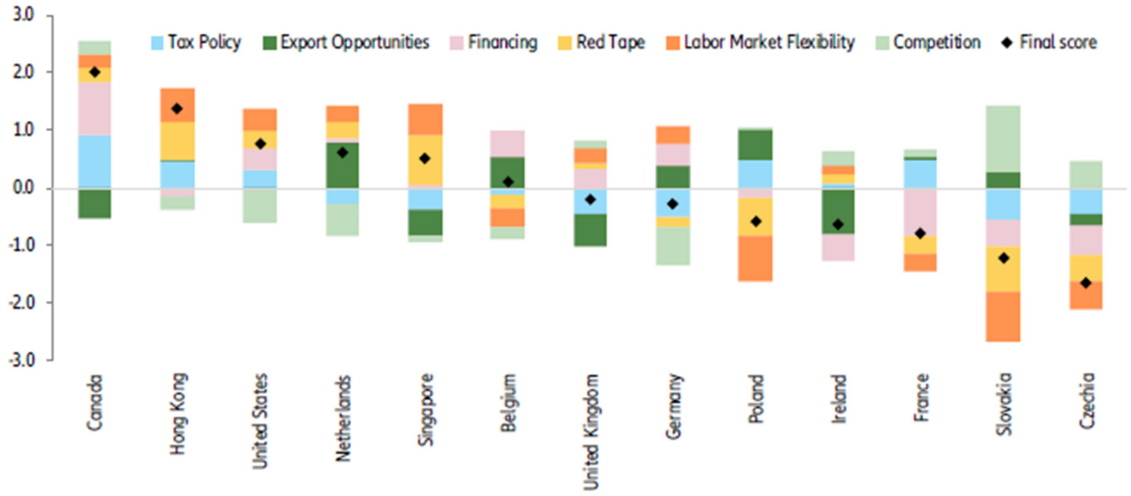

Gráfico 7: SMEB para las 13 economías seleccionadas, incluidas las contribuciones por cada indicador (de mejor a peor). Fuente: (Euler Hermes Allianz Economic Research, 2019).

También se presenta índice equivalente para todas las empresas en las economías seleccionadas con el fin de proporcionar una comparación con el SMEB y evaluar si el entorno empresarial es igual para todas las empresas independientemente de su tamaño. La comparación muestra que el clima empresarial en estas economías no es siempre el mismo para las mipymes y otras empresas. Al comparar las clasificaciones de las 13 economías en los dos índices, resulta que las mipymes en Canadá, Estados Unidos, Holanda y Bélgica enfrentan comparativamente menos restricciones en comparación con una empresa promedio. En Alemania y Francia, las pymes también experimentan un mejor clima empresarial en comparación con una empresa promedio, pero en comparación con las otras economías de la muestra, están relativamente en desventaja. Por el contrario, las pymes en el Reino Unido, Irlanda, Polonia, Eslovaquia y República Checa experimentan restricciones significativamente mayores en comparación con una empresa promedio que en cualquier otro lugar.

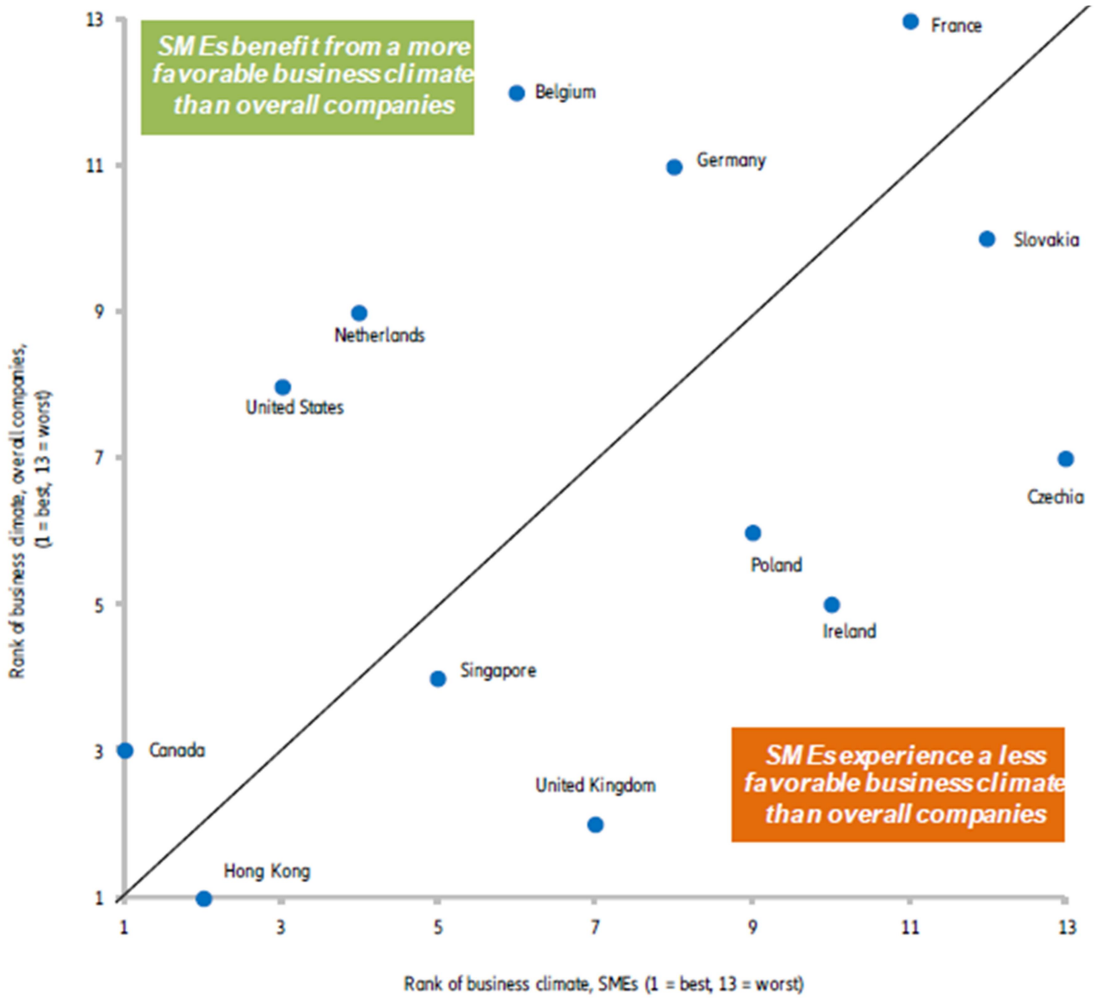

Gráfico 8: Clasificación de las pymes en comparación con la clasificación general del clima empresarial de las empresas (1=mejor, 13=peor). Fuente: (Euler Hermes Allianz Economic Research, 2019).

En el siguiente apartado, se analizan los resultados de cada economía en la muestra:

Canadá encabeza la clasificación de clima empresarial para mipymes 2019. Entre los aspectos positivos para las pymes canadienses están los impuestos corporativos: si bien la tasa base del 28% es un poco más alta que el promedio del 23% para los países de este

estudio, la tasa para las mipymes es solo del 9%, empatado por el segundo más bajo. Y la diferencia del 19% entre esas tasas es la más alta entre las economías estudiadas, lo que otorga a las pymes canadienses una clara ventaja sobre sus contrapartes más grandes. El financiamiento también es un beneficio significativo para las pymes en Canadá. Las bajas tasas de interés proporcionadas por el Programa de Financiamiento para Pequeñas Empresas de Canadá y otros fondos disponibles de la Export Development Corporation (EDC), una agencia gubernamental que ayuda a promover las exportaciones, brindan un acceso significativo al crédito.

Entre las economías de la muestra, Hong Kong tiene la segunda puntuación más alta en el SMEB. Esto se debe a la poca burocracia, la fuerte flexibilidad del mercado laboral y una política fiscal relativamente favorable. En términos de trámites burocráticos, Hong Kong ocupa el segundo lugar en la muestra (después de Singapur), gracias a una sólida libertad comercial y una alta calidad regulatoria. En términos de flexibilidad del mercado laboral, Hong Kong presenta la puntuación más alta de la muestra. La política fiscal es relativamente favorable, con una tasa impositiva corporativa básica del 16,5% frente al 8,25% para las pymes.

En el lado negativo, los componentes de financiamiento y competencia pesan sobre el entorno empresarial de las pymes en Hong Kong. Mirando con más precisión el componente de financiamiento, Hong Kong ocupa el sexto lugar en la peor parte de la muestra. Esto se debe principalmente a una tasa de préstamos comparativamente alta para las pymes.

Lo más notable de la puntuación SMEB de Estados Unidos es que también se cree que el factor en el que está empatado en el segundo “peor” lugar es uno de los más

beneficiosos para la economía en general: la competencia. La competencia es el sello distintivo del sistema capitalista estadounidense, pero es un arma de doble filo. Ofrece las mejores opciones y los precios más bajos y, por lo tanto, es muy beneficioso para los consumidores, los inversores y la economía en su conjunto. Sin embargo, también presenta el mayor riesgo para las mipymes y es probablemente uno de los principales factores que contribuyen a las altas tasas de fracaso: un tercio de todos los negocios iniciados sobrevivirá solo dos años, solo la mitad sobrevivirá cinco años y menos del 20% sobrevivirá 10 años o más.

Un aspecto positivo significativo para las pymes, pero también uno que contribuye a la baja tasa de supervivencia, es la disponibilidad relativamente fácil de crédito. Esto se debe a una combinación de un gran sistema de financiamiento de varios niveles y la competencia en ese sistema para otorgar préstamos. Los prestamistas incluyen bancos comerciales grandes y pequeños, bancos regionales y comunitarios, empresas de ahorro y préstamo, uniones de crédito y programas gubernamentales, en particular la Administración de Pequeñas Empresas (SBA). Si bien la disponibilidad de crédito facilita el inicio de una empresa y el mantenimiento de los niveles de capital, la competencia para otorgar préstamos también incentiva a los prestamistas a otorgar crédito a las mipymes que no podrán devolverlo, lo que aumenta el número de incumplimientos. Por supuesto, para las mipymes, tener crédito ampliamente disponible (corriendo riegos) es preferible a no poder correr riesgos.

La flexibilidad del mercado laboral también es clave para las empresas estadounidenses. La mayoría de los empleados son empleados "a voluntad", lo que significa que pueden ser contratados o despedidos a voluntad del empleador. Por lo tanto,

es mucho menos riesgoso para una pyme contratar a alguien en Estados unidos que en otras economías. Además, muchos estados ahora tienen leyes de "derecho al trabajo" que evitan que los sindicatos obliguen a los empleados a afiliarse a ellos, debilitando efectivamente los sindicatos y la inflexibilidad que los acompaña.

Continuando la revisión los primeros puestos del ranking, Holanda ocupa el primer lugar en términos de clima empresarial para las mipymes entre los países europeos, gracias a una puntuación alta en términos de oportunidades de exportación, poca burocracia, condiciones de financiamiento favorables y flexibilidad del mercado laboral. En términos de financiamiento, aunque las pymes holandesas afrontan un coste ligeramente superior en comparación con Alemania o Francia (2,4% frente a 2,0% y 1,6%, respectivamente), la disponibilidad de financiamiento se considera excelente / buena para el 40% de las mipymes y solo el 14% de ellas registró un rechazo de préstamos en los últimos 12 meses (frente al 19% en promedio de sus pares en el ranking).

En el lado negativo hay dos componentes: competencia y política fiscal. Las empresas holandesas describirían la actividad empresarial como intensa (una puntuación de 5,2 sobre 7, que se considera extremadamente intensa). Esto es similar a Alemania, pero más alto que Bélgica y Francia, por ejemplo. En términos de impuestos, las pymes holandesas se benefician de un régimen especial con un impuesto de sociedades del 20%, 5 puntos porcentuales menos que el tipo impositivo base. Sin embargo, la brecha es menor en comparación con Bélgica (9pp) o Francia (16pp), por ejemplo. Por lo tanto, reducir aún más el impuesto de sociedades sobre las pymes, como se planificó en el presupuesto de 2020 (al 15% en 2021), es un movimiento positivo, ya que daría 1pp de margen adicional a las pymes holandesas.

Respecto a las medidas tomadas por los países durante la pandemia por coronavirus, varios países han introducido medidas para apoyar a las mipymes que adoptan el teletrabajo, que también pueden traer ventajas a largo plazo en términos de adopción de tecnología y nuevas prácticas, nuevos canales de venta y otras soluciones digitales que pueden ayudar a mitigar el impacto del brote y las medidas de contención. Otros países han intensificado de manera más general el apoyo a la digitalización de las mipymes en el contexto de la crisis. En algunos casos, son privados quienes han realizado estos aportes. La iniciativa "Digital Team Austria" está formada por empresas del sector de la digitalización y ofrece servicios digitales a las mipymes de forma gratuita durante al menos tres meses. Esto ayuda a las mipymes en la transición a la digitalización y el uso de nuevos canales de venta (OECD, 2020).

Chile introdujo una serie de medidas de apoyo a la digitalización, en busca de que las pymes aumenten sus ventas, bajen sus costos y mejoren su relación con clientes y proveedores, utilizando tecnologías digitales disponibles, capacitación y facilidades para la digitalización y así conectar a las pymes afectadas con las principales plataformas de comercio electrónico y consumidores chilenos. China ha introducido medidas para fomentar la adopción por parte de las empresas de nuevas tecnologías, prácticas comerciales (por ejemplo entrega sin contacto) y modelos comerciales (por ejemplo, compras en línea). Para acelerar la adopción de tecnologías digitales, China apoya la computación en la nube de las mipymes y la compra de tecnología en la nube, capacitación en línea, I + D colaborativo y comercio electrónico. En Italia, el Ministerio de Innovación y Digitalizaciones lanzó una iniciativa denominada “Solidaridad digital”. Esto incluye un portal donde las empresas (en particular las pymes y microempresas)

pueden registrarse para acceder sin costo a los servicios digitales de las grandes empresas del sector privado relacionados con el trabajo a distancia, videoconferencia, acceso a datos móviles, computación en la nube, entregas, etc., para permitir para hacer frente a las restricciones de movimiento y trabajo. Irlanda ha ampliado su sistema de vales de comercio digital en línea en 3,3 millones de euros adicionales, con los que las microempresas pueden obtener 2.500 euros, y ha ampliado la formación gratuita en línea para microempresarios. Japón ofrece subsidios para apoyar, además del teletrabajo en las pymes, para que las empresas adopten soluciones de TI y desarrollen canales de venta de comercio electrónico. Corea introdujo medidas para alentar a las tiendas físicas a abrir sus negocios en línea. En Letonia y México, se están desarrollando iniciativas Fintech para apoyar el financiamiento de las PYME en el contexto de la crisis (OECD, 2020).

De manera consecuente con la posición relativa de la política de apoyo a las pymes en América Latina, las instituciones que diseñan las políticas, pese a las fuertes diferencias que presentan entre los países del sector, tienen en común su poco peso en las estructuras gubernamentales y una significativa carencia de instrumentos de política poderosos. Si bien a lo largo de la década de 1990 se presenciaron cambios institucionales que elevaron a rango ministerial a entidades de fomento a las pequeñas empresas en diversos países, la nueva ubicación en el organigrama gubernamental no se ha traducido en más poder de ejecución (Peres & Stumpo, 2002).

Frente a instituciones con amplia experiencia, alcance y capacidad operativa, como el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) o la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) en Chile, se pueden observar algunos

casos en los cuales hay un proceso, aún incipiente, de creación de instituciones con poder y capacidad para unificar y articular los esfuerzos dirigidos hacia las pymes.

Otro aspecto que es importante subrayar está relacionado con la disponibilidad de recursos para la ejecución de las políticas. En este sentido, se puede decir que las instituciones responsables del diseño y la implementación de las políticas tienen que enfrentar una fuerte restricción en términos de los recursos humanos y financieros con que cuentan. En el mejor de los casos se trata de valores inferiores al 0,1% del PIB y en muchos países no se llega al 0,01% del PIB, para apoyar decenas de miles o cientos de miles de empresas -según el país-, que representan un porcentaje importante del empleo (Ferraro & Stumpo, 2010).

Estos esfuerzos reflejan el reconocimiento de la importancia de construir un marco organizativo e institucional estable que permita encarar las estrategias de apoyo a las pymes en un horizonte de mediano y largo plazo, que tenga un cierto grado de independencia del ciclo político.

Por otro lado es importante observar que la reducida capacidad institucional en muchos casos representa un cuello de botella para la utilización y el incremento de los fondos asignados a las políticas hacia las pymes. En efecto, se ha podido verificar, en varios casos, tal como el presupuesto anual disponible para programas específicos o áreas enteras de intervención, han quedado ampliamente subutilizados (Ferraro & Stumpo, 2010).

Esto significa que no se trata de incrementar de modo simple el presupuesto asignado a las instituciones de fomento, sino también de mejorar sensiblemente la

capacidad de éstas para definir estrategias, diseñar políticas y poner en ejecución los instrumentos y mecanismos de apoyo a las mipymes latinoamericanas.

De igual modo y pese a las tareas pendientes de la región, se pueden distinguir algunos instrumentos que resultan novedosos y cuya eficacia es en general reconocida, aunque sean de alcance limitado:

- Asociatividad y territorio:

Acaso, el contenido más novedoso, esté presente en los esfuerzos por aumentar la articulación entre las pymes o entre estas y las grandes empresas. Si bien mecanismos como las uniones de compra, los consorcios para la venta conjunta, las garantías de crédito conjuntas o los instrumentos de apoyo a la subcontratación, como por ejemplo las bolsas de subcontratación, distan de ser nuevos en la región, lo novedoso es el enfoque sistemático con el que se han encarado los esfuerzos en favor de la articulación y estimulación de la colaboración productiva entre empresas, lo que ha logrado además contar con la aceptación de los centros de decisión financieros y políticos internacionales, pues no son vistas como intervenciones que podrían generar distorsiones en la asignación de recursos y desequilibrios fiscales.

En muchas experiencias exitosas, en el ámbito internacional y en particular, en países de la región, es posible observar un vínculo entre la dimensión productiva —las relaciones entre empresas, la división del trabajo, la especialización, y otros— y el contexto social e institucional. Experiencias como la de los distritos industriales italianos, así como otras registradas en la literatura, muestran que el territorio puede jugar un papel de entorno favorable a la creación de economías externas. En este sentido, el territorio es el lugar de la interacción concreta entre los actores y agentes del desarrollo; es el espacio

donde se establecen las formas de cooperación entre firmas y donde se decide y organiza la división social del trabajo. En síntesis, el territorio es el lugar de encuentro de las fuerzas de mercado y las diversas formas de regulación social.

Volviendo a los países que presentan el mejor clima para las mipymes, se enumeran algunas iniciativas innovadoras e interesantes para el presente estudio:

1. Campaña ¡GO! - Alemania

La campaña ¡GO! tiene como objetivo promover la puesta en marcha de empresas (startups), fortalecer la cultura del espíritu empresarial en Alemania, y animar a las personas a identificar oportunidades para iniciar un negocio y poner en práctica sus propias ideas. La iniciativa agrupa varias medidas nuevas y existentes en 10 áreas de interés. Estas áreas de interés/enfoque incluyen: la mejora de la valoración social y política de los trabajadores independientes; la provisión de conocimiento económico y pensamiento empresarial; la mejora del entorno para la creación de empresas; y alentar a mujeres y migrantes a fundar sus propias empresas. La iniciativa ¡GO! también tiene como objetivo simplificar la creación de empresas y la sucesión de empresas al tiempo que mejora las condiciones para la financiación inicial. Está respaldado por una declaración conjunta del Ministerio de Economía y Energía (BMWi) y organizaciones empresariales clave, mientras que el primero (BMWi) es el encargado y ejecutor de la iniciativa. ¡GO! cuenta con el apoyo de una amplia campaña de comunicación (publicidad exterior, impresa y online, postales, sitio web), ferias, congresos, etc.

Uno de los puntos de mayor interés para el estudio es el que dice relación con "establecer una red más estrecha entre empresas emergentes y medianas". Ambas partes se benefician de la cooperación entre startups y empresas establecidas: con su rápida

escalabilidad, los modelos de negocio de las startups digitales ofrecen impulsos interesantes para la economía, mientras que las empresas establecidas tienen experiencia y contactos con clientes a largo plazo (Ministerios Federal de Economía y energía Alemán, 2018).

2. Portavoz de las PYME (SME Ombudsperson) - Polonia

La oficina del “Portavoz de las PYME” es una nueva institución independiente creada en 2018 como parte de la iniciativa "Constitución de empresas". Es responsable de defender los derechos de las pymes, incluida la promoción de: la libertad de empresa; confianza entre la administración pública y los empresarios; y competencia leal. En estrecha cooperación con las organizaciones de las pymes del país, el Portavoz de las pymes puede tanto participar en las consultas para las leyes propuestas como apoyar a las empresas individuales en disputas particulares con la administración pública. El Portavoz también puede mejorar las condiciones de las pymes promoviendo iniciativas educativas y sugiriendo mejoras a la administración pública e incluso a las empresas estatales.

Las cuestiones que afectan al desarrollo de las pymes todavía son gestionadas activamente por los ministerios e instituciones pertinentes. No obstante, el estatus relativamente independiente del Portavoz de las PYMES fuera del gobierno, y su colaboración con las partes interesadas, permiten que esta oficina sea una voz única en el entorno de las pymes. Esta voz puede defender a las pymes tanto en asuntos generales (legislativos) como particulares. Las partes interesadas ven al Portavoz como una oportunidad para seguir aplicando la política "Pensar primero a pequeña escala" en el proceso legislativo y facilitar el desarrollo de una administración pública favorable a las PYME. Sin embargo, se necesita más tiempo para evaluar hasta qué punto se lograrán

estos ambiciosos objetivos. El presupuesto de dicha entidad para el año 2020 alcanzó los 31.000 millones de PLN (zloty), convertible a más de 8.000 millones de dólares (Biuro Rzecznika (Oficina del Defensor de las Pymes en Polonia), 2020).

3. Startup in Residence - Holanda

Las empresas emergentes (startups) pueden ofrecer soluciones innovadoras para abordar los desafíos sociales que actualmente está abordando el gobierno. El gobierno holandés inició el programa "Startup in Residence" (SIR) para facilitar la colaboración entre el gobierno y los empresarios innovadores en el desarrollo, la adquisición y el despliegue de soluciones innovadoras.

El Ministerio de Agricultura, Naturaleza y Calidad de los Alimentos y el Ministerio de Economía y Política Climática han iniciado el programa SIR en conjunto, y esta incubadora administrada y financiada por el gobierno llegó a colaborar con 34 startups sociales en 3 años de funcionamiento (Collette, 2019).

4. Motor de crecimiento (Growth Engine) - Finlandia

Business Finland ha proporcionado un nuevo instrumento, "motores de crecimiento". Se trata de nuevas redes de cooperación destinadas a nuevas actividades comerciales, exportaciones e inversiones en Finlandia, y cuenta con un presupuesto de más de mil millones de euros. Este instrumento tiene como objetivo crear modelos de asociación impulsados por empresas entre compañías, organizaciones de investigación y organismos públicos, que se esfuerzan por encontrar soluciones a la disrupción del mercado global y crear nuevos sectores de crecimiento. Su enfoque es la creación de

nuevas soluciones integrales para los clientes a través de la cooperación, combinando diferentes habilidades y aumentando el nivel de habilidades.

Un motor de crecimiento consiste en: (i) un 'orquestador' que facilita las actividades conjuntas y construye un grupo de organización; y (ii) socios, por ejemplo, empresas, organismos de IDTI (Investigación, Tecnología, Desarrollo e Innovación) y organismos públicos. El ecosistema también incluye un operador o empresa de plataforma que acelera el crecimiento de los ecosistemas, ya que también utiliza los resultados para desarrollar su propio negocio.

La financiación está destinada al desarrollo sistemático y orientado a objetivos de la cooperación en innovación dentro de un ecosistema impulsado por la empresa. La financiación se proporciona en forma de subvención que puede utilizarse hasta un máximo del 50% de los costes totales. La financiación está destinada a una empresa, asociación o fundación que permite a los operadores conectarse en red en torno a “puntas de lanza” comerciales seleccionadas e impulsa el ecosistema hacia el logro de su objetivo común. Las pymes jóvenes están específicamente dirigidas como empresas plataforma. En algunos casos específicos, la financiación también se puede conceder a una organización de investigación o un organismo público. Sin embargo, deben cumplir con las mismas reglas de financiación que se aplican a las empresas.

Los primeros motores de crecimiento incluyen a varias pymes como 'orquestadores' y socios, y la financiación que se proporciona apoya la internacionalización, el crecimiento y las actividades de I + D. El instrumento es una forma completamente nueva de unir a las pymes, las grandes empresas, las organizaciones

de IDTI y el sector público para formar un ecosistema (European Commission for SME, 2019).

5. Programa acelerador: convertir las pequeñas en empresas medianas (Transformación de PMEs en ETI) - Italia

En 2015, el gobierno y Bpifrance lanzaron un programa para ayudar a las pymes a convertirse en empresas medianas. Varios estudios han demostrado que las empresas medianas son clave para desarrollar la innovación, el crecimiento y el empleo. Sin embargo, el número de empresas medianas es menor en Francia que en otros países, en torno a las 5.800 empresas. Esto es casi tres veces menos que en Alemania (12.500) y la mitad que en Gran Bretaña (European Commission for SME, 2019).

El programa de aceleración tenía como objetivo apoyar a grupos de 60 pymes por año durante períodos de dos años. Hoy, Bpifrance está llevando a cabo el programa a nivel nacional y regional para las regiones que deseen implementar el programa. La selección se basa en un diagnóstico. El programa identifica áreas prioritarias para el crecimiento, mejora las habilidades del comité de gestión, brinda asesoramiento a través de un gerente experimentado que ha tenido problemas similares y proporciona una sólida red de líderes de pymes. El programa se sustenta en tres herramientas: (i) programas de formación colectiva a medida para emprendedores; (ii) auditoría y acompañamiento individualizado, incluyendo un diagnóstico en 360° de la empresa, realizado por consultores senior con experiencia en prácticas Pymes; y (iii) la red. La red acelera el intercambio de buenas prácticas y crea vínculos comerciales para progresar juntos en un espíritu conjunto. Los emprendedores que han participado en el programa acelerador se unen a la comunidad acelerada más amplia.

Hasta la fecha, el programa ha apoyado a 600 pymes. Los resultados a los 24 meses son alentadores. De las 60 pymes apoyadas en la primera ola, 20 se convirtieron en empresas medianas. Tras un crecimiento del 25% en promedio durante el programa, las tres primeras oleadas de pymes apoyadas por el programa han crecido un 10% en promedio en 2019 (Bpifrance, 2020).

6. Facilitación de transferencias de empresas familiares - Eslovaquia

Los estudios muestran que solo el 30% de las empresas familiares sobreviven cuando pasan a la segunda generación y esta tasa desciende al 10-15% cuando la empresa pasa a la tercera generación. Para solucionar este problema, el gobierno eslovaco puso en marcha el programa "Herramienta para facilitar las transferencias de empresas familiares".

En el marco del programa, gestionado por la Agencia de Negocios de Eslovaquia, los expertos pagados por el gobierno ofrecen los siguientes servicios de apoyo gratuitos a las pymes (Slovak Business Agency, 2018):

- Servicios de asesoramiento de expertos, servicios de consultoría, tutoría y coaching;

- estudios de mercado y propuestas de acciones y estrategias para mejorar la posición de mercado de la empresa familiar;

- seminarios de formación, talleres;

- Reembolso de los costes de participación en ferias y congresos.

7. Coop^{US}, fondo de inversión para el emprendimiento social en Bruselas (BRUSOC) - Bélgica

Este fondo, creado en noviembre de 2018, permite a BRUSOC financiar empresas sociales (cooperativas) a través de inversiones de capital. En 2018, el lanzamiento de la convocatoria de proyectos "Empresas sociales innovadoras y plataformas colaborativas en Bruselas" se dirigió a cinco tipos de proyectos: (1) startups: proyectos innovadores; (2) ampliaciones (o scaling ups) innovadoras; (3) sinergias entre empresas; (4) formalizar la economía informal; (5) plataformas colaborativas (Brusoc, 2019).

8. Programa de inversión en innovación e investigación ("moonshot") por valor de 400 millones de euros

El ministro de Economía e Innovación lanzó recientemente "moonshot", un programa de inversión en innovación e investigación para promover innovaciones tecnológicas prometedoras. El objetivo es ayudar a Flandes (la región flamenca de Bélgica) a alcanzar su objetivo de convertirse en CO_2 neutral para 2050 y comercializar esta tecnología en todo el mundo. Con una inversión a largo plazo de 20 millones de euros en 20 años (un total de €400 millones), Flandes está desafiando una investigación prometedora para desarrollar tecnologías de vanguardia. Las innovaciones que puedan demostrar que pueden reducir significativamente las emisiones de carbono, capturar más CO_2 o reutilizar el CO_2 recibirán apoyo adicional (Departement Economie Wetenschap & Innovatie, 2019).

4. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La micro, pequeña y mediana empresa constituyen un sector de gran importancia en tanto en Chile como en Latinoamérica, donde alcanza en promedio un 99.25% de total de la empresas y generan cerca del 65% del empleo (Saavedra, Tapia, & Aguilar, 2018), además de cumplir un rol importante como nivelador de la desigualdad económica característica de la región (Saavedra & Hernández, 2008), rol que cumple a nivel mundial, representando del 50% al 70% del empleo en las regiones de Europa y Asia Central (Gonzales, Hommes, & Mirmulstein, 2014).

Existen numerosos estudios acerca de la influencia de las políticas públicas en el desarrollo de las PYME (Bibu, Petru, & Sala, 2009; Carree, Van, Thurik, & Wennekers, 2002; Roper & Hart, 2005; Phan & Choi, 2006; Smallbone & Welter, 2001; Di Tomasso & Dubbini, 2000; Carrol, Holtz-Eakin, Rider, & Rosen, 2000; Dussel, 2004), todos coinciden en la importancia del papel del gobierno para impulsar el desarrollo de estas empresas. De otro lado, las políticas que pretenden reducir la pobreza a través de la creación de empleos nuevos ponen especial atención en las mipymes, mejorando su acceso al financiamiento, y el medio ambiente de negocios así como las condiciones generales de mercado, estas pueden tener un efecto positivo sobre el número de empleos creados por las mipymes, especialmente en el largo plazo (De Kok, Deijl, & Veldhuis-Van Essen, 2013).

Carree, et al. (2002) intentaron explicar la interrelación entre el número de emprendedores y desarrollo económico; encontraron evidencia de que existe un equilibrio a largo plazo entre el desarrollo económico y los emprendedores. De aquí la importancia de que el gobierno fomente la creación y apoye la sobrevivencia de las empresas.

De esta manera, Smallbone y Welter (2001) consideran que las diversas formas en que el Estado puede influir en la naturaleza y el ritmo de desarrollo de las mipymes, son:

1. A través de su política macroeconómica. En cualquier país, un entorno macroeconómico estable hace que sea más fácil para las empresas planificar, sobre todo con respecto al momento de la inversión, la expansión y de asumir nuevas iniciativas.
2. El segundo modo es a través de una legislación diferenciada para empresas de tamaño distinto.
3. Una tercera forma, es diseñando programas de apoyo a la MIPYME que la ayuden a salvar las limitaciones inherentes al tamaño (recursos internos limitados).
4. Una cuarta forma es a través del apoyo para el desarrollo de las instituciones del mercado, tales como la infraestructura de apoyo a las empresas, bancos y otros intermediarios financieros.
5. Por último, el papel que juega el Estado en relación con el desarrollo de las MIPYME, es la influencia que tiene al brindar apoyo para la creación de empresas y el fomento del espíritu empresarial en la sociedad. Claramente, ésta es una influencia a largo plazo y es afectada por muchos factores, incluyendo las características del sistema educativo (en todos los niveles), que incluye tanto el plan de estudios y métodos de enseñanza. Así, el fomento al emprendimiento, es influido por la postura que el gobierno tiene con respecto a incentivar a las personas a iniciar y desarrollar sus propios negocios y por el comportamiento de políticos y funcionarios del gobierno en sus relaciones con las pequeñas empresas.

Según los resultados del estudio de Choi y Phan (2006) acerca de cómo la política macroeconómica y tecnológica de un país influye en la dinámica de la formación de nuevas empresas; donde se buscó la relación entre el número de empresas nuevas de los años 1968 a 1993 (por cada mil habitantes) y los indicadores macroeconómicos y tecnológicos como: Inversión per cápita, investigación y desarrollo, número de patentes per cápita, concentración económica, competencia, política, desempleo y sindicalismo, los resultados sugieren que las inversiones en investigación y desarrollo (I+D), patentes, concentración económica, política pro competencia y movilidad laboral son áreas importantes en que la política del gobierno puede influir para la formación de nuevas empresas.

Por otro lado, Bibu et al. (2009) realizaron una investigación que tuvo como objetivo determinar la influencia de factores internos y externos sobre la competitividad de las empresas, cuyos los resultados les permitieron identificar aspectos positivos de los factores externos tales como: crecimiento de la demanda de sus productos en los mercados locales y extranjeros; modernización de la infraestructura, oportunidades para el financiamiento de las inversiones, simplificación de acceso a los préstamos, tasas de interés atractivas, mejor calidad de materias primas, métodos y tecnologías modernas de producción, aumento del poder de compra de la población, normas más viables de ser adoptadas (por ejemplo normas ecológicas), las políticas gubernamentales. Al mismo tiempo, identificaron factores externos, que pueden tener un impacto negativo en el desarrollo empresarial tales como: el aumento de los precios de las materias primas y los servicios públicos y el crecimiento de la competencia. Estos autores llegaron a la conclusión que las instituciones del gobierno central y local juegan un papel muy

importante en las actividades de la mipyme, dado que son las que marcan las pautas de actuación que rigen en el sector empresarial y pueden generar políticas que fomenten la inversión y la generación de empleos.

Roper y Hart (2005) encontraron que las políticas de apoyo a las mipymes tienen un efecto positivo en el empleo, una mejora en los procesos de la empresa aunque este último no pudo ser reflejado en el rendimiento.

Carroll, Holtz-Eakin, Riden y Rosen (2000) en un estudio empírico comprobaron que cuando más alta era la tasa del impuesto de las personas físicas con actividad empresarial, más baja era la tasa de crecimiento de las empresas, realizando con base en este resultado una propuesta acerca de la implementación de una tasa diferenciada de impuestos para este tipo de empresas.

En este sentido, promover el crecimiento del empleo, a través de políticas que favorezcan las pequeñas empresas puede tener ventajas y desventajas. De este modo tenemos que (Congressional Budget Office (CBO), 2012):

- Una *ventaja* está relacionada con el costo de cumplir con las regulaciones federales, que puede ser especialmente gravoso para las pequeñas empresas. Por ejemplo, el cumplimiento de leyes federales, tales como las destinadas a evitar la discriminación o a reducir la contaminación a menudo requiere que las empresas desarrollen sistemas o procedimientos internos que tienen un costo fijo por empresa, además de los costos que varían con el tamaño de la firma. En ese caso, la consecución del objetivo de la regulación en pequeñas empresas será relativamente más costoso de lograr que en las empresas grandes. Por lo tanto, las autoridades pueden razonablemente decidir la

aplicación de ciertas normas modificadas para las pequeñas empresas o eximirlas de algunas regulaciones. Este enfoque podría promover el crecimiento del empleo.

- En contraste, una *desventaja* de las políticas que favorecen a las pequeñas empresas es que tales políticas pueden inadvertidamente desalentar a las empresas para aumentar en tamaño y perder este tratamiento preferente. Por otra parte, eximir a las pequeñas empresas a partir de ciertos reglamentos o normas modificatorias aplicadas a las mismas, puede permitir que persistan algunos problemas, tales como discriminación o contaminación.

Asimismo, se ha analizado que se puede estimular el empleo reduciendo temporalmente los impuestos patronales sobre la nómina cuando las pequeñas empresas contratan trabajadores adicionales. Sin embargo, dado que los trabajos proporcionados por las empresas pequeñas son menos "durables" (es decir, como puestos de trabajo son más propensos a ser eliminados más tarde), el beneficio económico de cada puesto de trabajo subvencionado es menor si el impuesto reducido a la nómina se limita a las pequeñas empresas. Lo que implica que el costo-efectividad de la política relativa a la reducción de impuestos, no es relevante.

Un ejemplo de aplicación de políticas que aumenten la empleabilidad es el caso de Brasil que en 2003 modifica la Constitución a favor de las mipymes, donde lo más importante está relacionado con la contribución previsional, que inicialmente se calculaba como porcentaje de la masa salarial. Por ello, cuanto más emplease la empresa, mayor sería el costo del impuesto, lo que daba lugar a una importante sub-declaración de puestos de trabajo en el segmento de micro y pequeñas empresas. Entonces, al establecer el pago

como porcentaje de la facturación, hubo una ventaja relativa para las empresas más empleadoras, que pasaron a pagar menos por este ítem, mejorando su competitividad. Como resultado, en el primer año de aplicación, la cantidad de nuevos empleados registrados en las empresas adheridas al SIMPLES (Régimen tributario simplificado para Micro y Pequeñas Empresas) creció 70%. Esto permitió que las pequeñas empresas sean responsables del 83% de los nuevos empleos de los últimos 10 años (Ieral PyME, 2013).

Según la opinión de expertos de seguridad social, el SIMPLES fue el que permitió eliminar el déficit del sistema previsional en Brasil (en un año el déficit se redujo 13 veces) (SEBRAE, 2012). Adicionalmente, al desligar el pago de las contribuciones del valor de la masa salarial, ahora las empresas tienden a declarar el valor real de los salarios, cuando en el pasado declaraban el salario mínimo y pagaban una diferencia por afuera. De este modo, la porción de aportes que corresponden a los trabajadores ahora se computa sobre salarios más elevados que antes, lo cual también ayuda a mejorar las cuentas del sistema. Adicionalmente, la formalización y la mayor creación de empleo en general también generaron un círculo virtuoso que alentó a la demanda en general.

A lo anterior, los microemprendedores de menor escala no se adhirieron en gran medida. Por ello, se creó un nuevo régimen llamado Micro Emprendedor Individual, que permite que el emprendedor se formalice a través de internet y el pago exigido es equivalente al 0,5% del salario mínimo, lo cual permite el acceso al seguro social básico. La empresa puede nacer, crecer, desarrollarse y cerrar desde internet, lo cual implica una enorme desburocratización. Es interesante observar que inicialmente la principal demanda de los emprendedores era tener cobertura previsional y, luego de la aplicación, lo más valorado por quienes están adheridos a este régimen es la legalidad, por todas las ventajas

que se derivan respecto de inspecciones, créditos, capacitaciones, acceso a compras públicas, etc. (Programa de Promoción de la formalización en América Latina y el Caribe FORLAC, 2014).

La capacidad de todas las empresas para expandirse o volverse más eficientes, es decir, para producir bienes y servicios de una manera más rentable se encuentra influenciada por las políticas federales que son las que determinan los impuestos que las empresas pagan, la disponibilidad de crédito, las normas con las que debe cumplir y otros factores. Así por ejemplo, las políticas fiscales es decir la carga de impuestos a que están sujetas las empresas, pueden afectar significativamente a las decisiones sobre todo si desea iniciar un nuevo negocio o ampliar uno ya existente.

Entonces, las reformas en el entorno regulatorio que buscan reducir la burocracia y los largos procedimientos en el registro de nuevas empresas son beneficiosas para el crecimiento y sustento de nuevas mipymes (Olawale & Garwe, 2010).

En el mismo sentido, Cardona y Gutiérrez (2010) señalan que las políticas sectoriales siguen siendo un arma importante en la estructuración productiva de las micro, pequeñas y medianas empresas, pero debe acompañarse de una consecuente política industrial que cuente con la participación de gremios y academias, estableciendo redes que permitan adquirir una sinergia que genere su fortalecimiento.

Por otro lado, Dussel (2004) ha señalado que como resultado del proceso de globalización y sus retos locales, los instrumentos de apoyo a las mipymes debieran articularse desde una perspectiva regional-sectorial con el fin de hacer frente a las demandas territoriales específicas en los que se encuentran los respectivos sectores y empresas. De la misma forma señala que las políticas orientadas hacia las mipymes deben

considerar las diferencias entre políticas sociales (en muchos casos para microempresas), políticas de desarrollo económico local y la racionalidad, control y estructura de encadenamientos empresariales globales a la que se pueden integrar los territorios.

Por lo tanto, se requiere que la implementación de una política mipyme sea clara, viable y de acuerdo con la realidad y contexto de la mipymes chilenas, de allí la importancia de analizar cuál ha sido el impacto de las mismas en el desarrollo de la mipyme.

La digitalización también presenta oportunidades para que las pymes fortalezcan su desempeño en términos de crecimiento, innovación e internacionalización. Las tecnologías digitales están evolucionando rápidamente y se combinan de formas a menudo imprevisibles, con efectos a gran escala en las estructuras del mercado y las condiciones competitivas para las mipymes. Los cambios en las demandas de los clientes y los procesos de la cadena de suministro están ejerciendo presión para remodelar los modelos de negocio para que sean más compatibles con la era digital. El impacto de las tecnologías digitales también ha transformado y perturbado muchos sectores tradicionalmente dominados por las pymes, en particular el del transporte, los restaurantes y los envíos (por ejemplo Uber, Pedidos Ya, Rappi).

Por lo tanto, la digitalización está desempeñando un papel importante en la configuración de las condiciones del mercado y el desempeño de las PYME, ya sea a través de herramientas digitales más baratas (equipos de TIC) que brindan un espacio para que nuevas empresas innovadoras ingresen al mercado, la provisión de servicios digitales (que reducen el espacio entre consumidores y productores), o el acceso a nuevos mercados (incluidos los internacionales) a través de plataformas de intermediación digital.

El uso de tecnologías digitales también puede facilitar el acceso de las PYME a las habilidades y el talento, a través de mejores sitios de contratación laboral, subcontratación y contratación de tareas en línea, así como la conexión con socios de conocimiento (OECD, 2019). Puede facilitar el acceso a una variedad de instrumentos financieros. La banca móvil y los pagos en línea han tenido un impacto importante en la financiación tradicional de las PYME, y la digitalización ha permitido que surjan nuevos servicios financieros, con soluciones innovadoras para abordar las asimetrías de información y la escasez de garantías.

Respecto a las políticas de asociatividad como complemento, como señala el documento de la CEPAL (Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales, 2010), existen al menos dos factores centrales para explicar por qué es necesario complementar las políticas públicas orientadas a facilitar y promover el acceso a los mercados con la necesaria articulación entre los distintos actores. En primer lugar, la evidencia de que la creación de espacios de cooperación entre firmas estimula la generación de ventajas competitivas y externalidades que contribuyen a consolidar y acelerar los procesos de modernización de las empresas. En segundo lugar, la importancia creciente de las restricciones financieras que acotan el margen de acción de las políticas productivas. Estas restricciones impulsaron la creciente incorporación de esquemas asociativos en los programas de fomento, como una manera de responder a la necesidad de reducir los costos operativos de los programas, al distribuir el costo fijo de las actividades de apoyo entre un número más alto de beneficiarios aumentando su eficiencia administrativa.

4.1. Importancia de las microempresas

Las actuales tendencias registradas en la economía a nivel mundial se caracterizan principalmente por: i) un proceso de globalización de la producción; ii) una acelerada transformación tecnológica; iii) la competencia entre las economías nacionales para ganar nuevos mercados; iv) comportamiento inestable de la demanda; v) el incremento de las tasa de interés; vi) inflación; vii) cierre de empresas; viii) desempleo abierto; ix) la firma de tratados comerciales y, en general, x) por la presencia de economías urbanas diversificadas. Las nuevas tendencias señaladas han obligado a muchos países a adecuar sus estructuras productivas en función de las nuevas condiciones de competencia internacional (Tunal S, 2003).

La situación que se ha descrito anteriormente no ha sido solo de carácter económico, sino que también ha supuesto nuevas realidades en las que, por ejemplo, los mercados de trabajo se han modificado de forma sustancial. La supremacía de las relaciones de trabajo asalariado y llevado a cabo en los grandes centros laborales se ha venido debilitando, cediendo así terreno a nuevas formas de trabajar. Particularmente en los países llamados semiindustrializados, el fenómeno anterior ha cobrado mayor fuerza, rebasando el control y la gestión gubernamental del mercado de la mano de obra (Tunal S, 2003).

Si bien la presencia de las microempresas no es una forma de organización del trabajo nueva, sí podemos decir que éstas han cobrado actualmente mucha importancia, entre otras cosas, por el hecho de que tales organizaciones han podido hacerle frente al debilitamiento de los mercados de trabajo, asignándoles a éstos características muy específicas. Las microempresas son un mercado de trabajo en el cual éstas “han mostrado

su fortaleza para crear empleo y su potencial para enfrentar de manera innovadora el reto de la flexibilidad productiva" (Ruiz, 1995). Consideradas como un mercado de trabajo, las microempresas se pudieran caracterizar como una estrategia de sobrevivencia ante la crisis económica, de ahí que la ubicación de éstas a lo largo del mundo sea dispar, ya que dicha crisis no es homogénea.

La principal importancia que tienen las microempresas en el mercado de trabajo radica en la capacidad que tienen éstas de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital. En casi todo el mundo, la generación de empleos se ha ido constriñendo de tal manera que el gobierno, las grandes y medianas empresas se han visto imposibilitadas para absorber a la totalidad de la población en edad de trabajar. Asimismo, la generación de puestos de trabajo de las organizaciones micro se debe en gran parte a que éstas requieren –a diferencia de las grandes empresas– un menor nivel de capitalización para crear nuevos negocios. Hay que mencionar que si bien las microempresas necesitan de muy bajo nivel de capitalización, el valor agregado por hombre en la participación de la Producción Bruta también suele ser muy bajo.

Se puede decir que las microempresas no son el eslabón débil del capitalismo global, ni los lugares de máxima explotación, sino que su existencia representa la presencia de nuevas formas de trabajo y de estructuras ocupacionales que cada día van cobrando mayor fuerza. Definitivamente, las microempresas han dejado de tener un carácter marginal, ya que ante la coyuntura actual, éstas han: i) contribuido a la reorganización de la producción; ii) tenido la capacidad de resistir el lento crecimiento de la economía a través de su impacto en el empleo y en la equidad y, iii) mostrado su

capacidad para resistir un entorno adverso, caracterizado por una profunda crisis económica y grandes cambios en el mercado internacional.

En cuanto al aporte de las microempresas, en países latinoamericanos estas se distinguen por el cuantitativo aporte que entregan en la generación de autoempleo y empleos, generando un porcentaje muy elevado de empleo, con una participación en el Producto interno Bruto (PIB) menor, aunque obviamente muy relevante.

Si bien, la importancia de las microempresas se ve reflejada en la composición empresarial que presentan los países latinoamericanos, donde las microempresas representan en promedio el 89,85% del total de las empresas (donde las mipymes representan en promedio el 99,12% del total de las empresas), sin embargo, la importancia cuantitativa de las microempresas en Latinoamérica no se limita únicamente en su magnitud con respecto a su relevante participación en el total de empresas existentes, puesto que la relevancia económica no es el único parámetro para dimensionar cuan importantes son, y se hace necesario también considerar carácter social en que se desenvuelven.

Estas empresas sirven a la mayoría de los países bajo estudio como amortiguadores del alto desempleo que se vive en la región, constituyéndose en un instrumento de "movilidad social" (Instituto Ethos, 2004). De este modo en algunos países como Perú, las microempresas emplean en una proporción mayor -que otros tamaños de empresas-, a personas mayores de 55 años, lo que facilita la incorporación laboral de este segmento que por su avanzada edad se encuentran en serias limitaciones para conseguir un empleo remunerado (Webb & Fernández Baca, 2016).

En la misma línea, Tunal S. (2003) ha señalado que la importancia que tienen las microempresas en el mercado de trabajo radica en la capacidad que tienen para generar empleos con menores requerimientos de capital. Lo anterior nos lleva a la siguiente reflexión: el carácter marginal de la microempresa se ve relegado en la actualidad dado que su alta capacidad de generar empleo beneficia a toda la sociedad. En líneas generales se puede decir que las microempresas latinoamericanas se caracterizan por una baja intensidad de capital, contabilidad no profesionalizada, altas tasas natalidad y mortalidad, presencia de propietarios, socios o familiares como mano de obra, contratación directa de mano de obra, mano de obra semicalificada o no calificada, estructura burocrática mínima, poder centralizado, bajo nivel de inversión en innovación, dificultades para el acceso a fuentes de financiamiento externos, y finalmente subordinación a las grandes empresas (Kantis, 2004).

Lo que en determinado momento es el indicador que nos permite determinar las debilidades que tienen este tipo de empresas por un lado y, por el otro, las áreas de oportunidad en las que sería necesario trabajar para lograr su permanencia en un mercado cada vez más globalizado y competitivo. De otro lado, estudios recientes (OECD, 2019) han demostrado que el típico pequeño empresario latinoamericano es joven, con una educación superior, de clase media y de sexo masculino por lo general. La participación de la mujer dejó de ser limitada sobre todo en Chile y Costa Rica, (donde aumentó un 30% en los últimos 10 años).

Por todo lo anterior, se hace cada vez más necesario generar políticas que permitan fomentar y proteger a las microempresas ya que, como se ha demostrado, son la mayoría

de las mipymes, las cuales son un sector predominante en las economías latinoamericanas y tienen una gran importancia económica y social en los países de la región.

4.2. Apps de reparto como cooperativas de trabajo

Las nuevas dinámicas de comercialización están modificando el mundo del trabajo y bajo conceptos de independencia o flexibilidad, se esconden esquemas de precarización laboral y explotación. Para esta propuesta, las mismas plataformas se piensan bajo un modelo que contemple principios y prácticas de la economía social, como se está gestando desde el incipiente movimiento de Cooperativas de Plataforma, dando forma a una alternativa con enfoque social de estas nuevas modalidades económicas.

Software libre y organización cooperativa para salir de la precarización de las aplicaciones de delivery es lo que aplicó por primera vez en 2019 un colectivo de servicios logísticos español llamado La Pájara Ciclomensajería, que centrada en el reparto de productos ecológicos, comercios de proximidad y comida a domicilio, y apoyada por el colectivo francés Coopcycle -quienes buscan la socialización del reparto en bicicleta-, quienes han cedido a cooperativas de distintos puntos de Europa su aplicación de código abierto (Poireault, 2019). El resultado es una nueva lógica impulsada por jóvenes que hacen repartos a domicilio en bicicleta en grandes ciudades, quienes decidieron beneficiarse de la organización colectiva en contraposición a la precarización a la que se ve sometido cada uno, individualmente, si trabajara para las más conocidas. Estas cooperativas tratan de convertirse en la alternativa ética a estas compañías de reparto, con la bicicleta como pilar básico de su trabajo y sueldos dignos a partir de los 1.000 euros para sus más de 20 empleados, con tarifas que van desde los 5,65 euros hasta los cerca de 9 euros que cuesta el servicio inmediato. En Latinoamérica, la primera iniciativa similar es

la Cooperativa de Motomandos, creada por el Sindicato de Motociclistas, mensajeros y Cadetes, que cuenta además con su propia aplicación (llamada Tuenco), también bajo la idea de combatir la precarización laboral de los trabajadores.

Claramente, su mayor problema es que por la inversión que las grandes plataformas tienen detrás, les llevan delante en publicidad y usuarios, haciendo inviable que compitan con estas, aunque si tengan la oportunidad de huir de su modelo.

La importancia de las cooperativas en el desarrollo social de un país radica en su apoyo a la cohesión social y estabilidad, y le dan vida a los conceptos de responsabilidad corporativa y de ciudadanía. Proveen servicios esenciales, que fortalecen el desarrollo de la comunidad. Responden ante los desafíos sociales con un enfoque centrado en la gente que ayuda a crear oportunidades para los discapacitados y a proteger el medioambiente. Y, a través de entrenamiento, asistencia empresarial y crédito, ellas potencian a los individuos y a las comunidades (Annan, 2002).

En septiembre del 2020 en Argentina, comenzó el trabajo colaborativo para realizar una plataforma basada en la idea que gestó CoopCycle, en 2017, en Francia. El desarrollo de la instancia argentina de la plataforma para cooperativas de delivery se está desarrollando intercooperativamente y cuenta con financiamiento del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) (Kasparian, 2020).

Esta experiencia busca colaborar en la organización de los repartidores que ofrecen sus servicios en bicicleta, ayudando mediante la plataforma a gestionar los recursos para administrar las entregas, siendo una suerte de ciclo logística. El software que utiliza CoopCycle está protegido por una licencia de reciprocidad, que hace cumplir su uso solo

por cooperativas, y ha sido cedido para el desarrollo de la plataforma de las cooperativas argentinas.

El software, que se plantea como una alternativa global a las aplicaciones corporativas, permite organizar las tareas de reparto y logística de los repartidores. El proyecto de Coopcycle permite que otras organizaciones cooperativas puedan adoptar el software, utilizarlo y modificarlo, mediante una licencia *coopyleft*.

5. PROPUESTA POLÍTICA PÚBLICA

La revisión de la literatura sobre los determinantes económicos del tamaño de empresas y su evolución con el proceso de desarrollo, así como la evolución de las políticas públicas sobre las mipymes en países desarrollados sugiere algunas claves para el desarrollo de políticas públicas en esta área en Chile. El diagnostico aparentemente es común en muchos países: las mipymes enfrentan dificultades especiales derivadas de su tamaño, para tener acceso al financiamiento a costes competitivos, a fuerza de trabajo calificada, a los avances tecnológicos, a mercados de bienes e insumos, a fuentes de información, y ahora desde el brote de la pandemia, para poder entregar sus productos. Sin embargo en la nueva economía del conocimiento y en una economía global que busca creciente flexibilidad productiva la microempresa y las pymes tienen un potencial muy apreciable.

Para contrapesar la desventajosa situación que afecta a muchas mipymes y crear un marco de genuina competencia existen instituciones que tratan de apoyarlas activamente en todos los países estudiados. Sin embargo las modalidades institucionales de intervención, importancia de la variable financiera, tecnológica, territorial, orientación de mercados y otras de las políticas varían entre países y probablemente no existe un único modelo institucional óptimo aplicable a todos los países. No obstante, hay ciertos principios (o condiciones) para que la institucionalidad de fomento a las micro y pequeñas empresas funcione (Solimano, Pollack, Wainer, & Wurgaft, 2007): (a) apoyo político al más alto nivel de los países (un ejemplo es la agencia escocesa de fomento del desarrollo "Scottish Enterprise" que recibió un mandato explícito y apoyo directo y permanente del

Primer Ministro de Escocia), (b) un adecuado nivel de recursos financieros y (c) una base adecuada de recursos humanos para la ejecución de distintos programas.

En cuanto a recursos financieros la expresión práctica de la decisión política de apoyar a las PYMES, es la asignación de recursos en las leyes de presupuesto para financiar la agencia ejecutora central de los programas pro-mipyme, que implementa los programas relevantes. Por ejemplo, en Italia se destina el 1% del PIB al apoyo a las empresas.

Las siguientes son las propuestas de política pública que se proponen en esta memoria:

5.1. Fomento a la creación de cooperativas de delivery

Siguiendo el ejemplo de los países con mejor clima para las mipymes, se propone implementar un fondo de fomento a la constitución de cooperativas de delivery que realicen los repartos en bicicleta, de este modo además se reducen las emisiones de carbono que conllevan las entregas de los productos a prácticamente cero. Esta es una propuesta desde la adaptación de políticas públicas de fomento a la creación de empresas sociales y cooperativas, y de priorización de las iniciativas que impliquen reducción de las emisiones de carbono aplicadas en Bélgica.

El enfoque de las cooperativas de delivery debe ser territorial, con énfasis en las relaciones barriales y entre vecinos microemprendedores. Para esto es necesario que la cooperativa desarrolle sus servicios de delivery en un sector determinado o sectores aledaños entre sí (comunas cercanas). Con esto se busca generar sinergias barriales entre repartidores, microempresas y consumidores de la zona, considerando experiencias

similares registradas en la literatura -como la de los distritos industriales italianos- y el entendimiento de que el territorio es el espacio donde se establecen las formas de cooperación entre empresas y el lugar de encuentro de las fuerzas de mercado y las diversas formas de regulación social.

En base a la idea gestada por CoopCycle en Francia desde el año 2017, buscando colaborar en la organización de los repartidores de cooperativas que ofrecen sus servicios en bicicleta, las cooperativas beneficiadas recibirán licencias para operar una plataforma (aplicación) para gestionar los recursos para administrar las entregas (logística). El software, que será de uso exclusivo de las cooperativas de delivery, se plantea como una alternativa a las aplicaciones corporativas donde las cooperativas podrán organizar las tareas de reparto y logística de los repartidores, pudiendo adoptarlo, utilizarlo y modificarlo de acuerdo a las necesidades de su territorio, y a través del cual también los usuarios podrán acceder a los productos ofertados por las microempresas que utilicen el servicio de las cooperativas, siendo este una alternativa a los servicios de las plataformas de delivery, pero con enfoque social.

Además del software, las cooperativas beneficiadas también recibirán un monto de capital de riesgo equivalente a $80.000 aprox. por repartidor registrado en la cooperativa, con el fin de costear un aparato electrónico inteligente y el respectivo plan de datos por el primer año de funcionamiento del proyecto. Con un presupuesto de 275 millones de pesos se pretende beneficiar a 1.500 repartidores organizados en cooperativas, lo que corresponde a cerca de un 10% de los más de 15.000 repartidores de plataformas corporativas que operan a la fecha en Chile (CIPER, 2020).

La estimación financiera anterior considera un plan de datos de 20 GB por $8.900 mensuales por 12 meses, un teléfono inteligente precio referencia $69.990 (Samsung Galaxy A01 Core) y el costo de la aplicación (la cual podría costar cerca de 10 millones de pesos e incluiría: App cliente, App repartidor, panel web para comercios y para administración).

Para postular las cooperativas deben encontrarse formalizadas con iniciación de actividades en 2da categoría y no hay necesidad de contar con cofinanciamiento, pues el objetivo del proyecto es entregarles un capital inicial para que comiencen sus actividades comerciales.

El indicador principal de la efectividad de la política será el alcance de repartidores y cooperativas beneficiadas, puesto que el objetivo principal de la política es fomentar a la creación de cooperativas de delivery, y por lo tanto se buscará que todos los fondos destinados para su aplicación (o un gran porcentaje de estos) sean efectivamente utilizados, ya que de lo contrario se deberá revisar la política en caso de que no existan suficientes beneficiarios para esta o que esta no este correctamente desarrollada o implementada. También, como se busca que no sólo se quede en un territorio en particular y que sea una política descentralizada, es que se considera un indicador que represente los territorios (comunas) cubiertos por las cooperativas, el cual demostrará la concentración de cooperativas beneficiadas por región y servirá para la generación de nuevas políticas nacionales o regionales que apunten a la descentralización. Otro indicador del alcance de la política será la cantidad de empresas que utilicen el servicio de envíos de las cooperativas de delivery por región (que por ende, utilizarían el software) y la cantidad de envíos realizados por cada cooperativa en el primer año, esto buscando analizar el estado

de la red de empresas socias y la actividad real de las cooperativas, con miras a la subsistencia de las cooperativas beneficiadas para el año próximo.

La siguiente es una tabla resumen de los indicadores detallados anteriormente:

Indicador	Medición	Valor crítico
Cooperados beneficiados	Cantidad de cooperados postulantes/Beneficiados totales	Mayor o igual a 1 [1]
Monto promedio asignado por coop.	Monto total destinado la política/Cantidad de coop. beneficiadas	Entre 2.6M y 3.2M [2]
Fondos entregados	Tot. Fondos entregados/Tot. Fondos disponibles	Debe ser mayor a 0.95
Coop. regiones	Cooperativas beneficiadas en la región/Tot. cooperativas beneficiadas	Debe ser mayor a 0.5
Coop. RM	Cooperativas beneficiadas en la RM/Tot. cooperativas beneficiadas en la región	Debe ser entre 0.4 a 0.5
Centralización	Coop. Regiones/Coop. RM	Debe ser mayor o igual a 1. [3]
Promedio de empresas abarcadas por una cooperativa	Empresas asociadas/Tot. Cooperativas	Debe estar entre 15 a 20. [4]
Promedio de envíos realizados por cooperativa al mes	Total de envíos realizados en la plataforma al mes/Tot. Cooperativas	Cercano o mayor a 3500. [5]

Estos indicadores serán medidos por la Séptima (o más próxima) Encuesta de Microemprendimiento (EME7), aplicada por el Ministerio de Economía cada dos años.

[1] Debe ser mayor o igual a 1, en caso contrario significa que no existen suficientes postulantes y se debe revisar la política.
[2] Indica el tamaño promedio de las cooperativas beneficiadas. Debe estar entre 2.6M y 3.2M, lo que indica un promedio de 35 cooperados por cooperativa, el cual es el óptimo escogido.
[3] Al encontrarse las regiones sobre la RM en el ratio, el valor del indicador debe ser mayor a 1 pues busca que los recursos destinados a regiones sean al menos iguales a los destinados en la RM.
[4] Asumiendo que se podrán beneficiar 1.500 repartidores, con un promedio de 35 repartidores por cooperativa, serían cerca de 40 cooperativas beneficiadas, por tanto y esperando una red de empresas socias cercana a 700, el indicador del total de empresas asociadas sobre la cantidad total de cooperativas beneficiadas en la plataforma cooperativa debe estar entre 15 y 20.
[5] Considerando las estimaciones respecto a los envíos promedio por empresa al mes, se esperan cerca de 140.000 envíos mensuales, por tanto cada cooperativa realizaría aprox. 3.500 envíos al mes, contando entonces como mínimo con 4 envíos por cooperado al día (considerando sólo días hábiles).

Este proyecto abrirá las puertas y acompañará la generación de cooperativas de plataformas en el país.

5.2. Servicio de delivery de cooperativas para microempresas

Esta propuesta de política pública tiene como sujeto a los microempresarios de un territorio en particular que busquen una forma de repartir sus productos que reduzca las externalidades negativas para la zona en donde se desarrolla comercialmente, y que -en ciertos casos- además busquen reducir sus costos de envío sin cargarlos a los consumidores.

El principal beneficio para los microemprendedores (formales o informales) que deseen ser beneficiarios de esta política, es el acceso a un Marketplace con difusión barrial donde promocionar sus productos, los cuales serán entregados por repartidores pertenecientes a cooperativas de delivery que operan una aplicación que servirá como ciclo de logística para los repartidores y como Marketplace y punto de venta para los microempresarios.

Para convertirse en beneficiario de la política, la microempresa debe encontrarse formalizada, y en caso de no estarlo puede formalizarse mientras dure el proceso de postulación. Más del 50% de los microempresarios (53,1%) en Chile no está formalizado (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020), por lo que se espera que la política fomente y sea un incentivo a la formalización en el sector de las microempresas. Además, busca acercar la digitalización a las microempresas puesto que para poder acceder a un sistema de entrega a domicilio, debe contar con una forma de venta y pago online, accediendo al servicio de seguimiento entregado por la cooperativa de delivery, adaptando las exitosas políticas de fomento a la digitalización implementadas en Holanda. Se

establece también, que la aplicación no cobrará comisión alguna sobre los productos vendidos a los microempresarios aliados, y solo se cobrara el costo del envío (a diferencia de las plataformas corporativas).

Para administrar su tienda en la plataforma de delivery cooperativa, todos los microempresarios beneficiarios recibirán un plan de datos de 35 GB mensuales, por el primer año de implementación de la política. Para beneficiar a 3.000 microempresarios con el plan de datos durante el primer año, la estimación presupuestaria es de 33 millones de pesos.

Otros beneficios adicionales a los que podrán acceder los microempresarios (formalizados o que se formalicen durante la postulación) serán:

- Para microempresarios recientemente formalizados (que hayan entrado como informales y se hayan formalizado durante la postulación) y con ingresos mensuales menores o iguales a $170.000, podrían recibir un financiamiento de sus envíos en la plataforma de cooperativas desde 10% a 20% durante el primer semestre. Según la 6ta EME (2020), el promedio de ganancia mensual para los informales es de $277.668, y el 50% de los microemprendedores informales tiene ingresos mensuales menores a $172.000, por lo que la política favorecería a los microemprendedores informales de menores ingresos. La estimación presupuestaria para este beneficio es de 78 millones de pesos, llegando a cofinanciar más de 30 mil envíos mensuales y beneficiar a cerca de 150 microemprendimientos informales, quienes pasarán a formalizarse durante el proceso de postulación para poder ser beneficiarios. El beneficio promedio por microempresario formal sería de $700.000 aprox.

- Para microempresarios formales (formalizados antes de la postulación) y con ingresos mensuales menores o iguales a $500.000, podrían recibir un financiamiento de sus envíos en la plataforma de cooperativas desde 2% a 5% durante el primer semestre. Según la 6ta EME (2020), el promedio de ganancia mensual para los formales es de $1.115.856, y el 50% de los emprendedores formales tiene utilidades menores o iguales a $500.000, por lo que la política favorecería a los emprendedores formales dentro del 50% de menores ingresos. La estimación presupuestaria para este beneficio es de 20 millones de pesos, llegando a cofinanciar más de 24 mil envíos mensuales y beneficiar a más de 120 microemprendimientos formales. El beneficio promedio por microempresario formal sería de $180.000 aprox.

Los beneficios para informales son mayores que para emprendedores ya formalizados, pues se busca que sean mayores que los costos de formalizaste, además, entre los informales se encuentran los emprendedores con utilidades menores y más vulnerables. De hecho, al dividir las ganancias por tramos, se observa que la mayoría de los microemprendedores informales percibe ganancias mensuales en el tramo $0 a $150.000 (45,8%), mientras que en el caso de los formales, la mayor parte (38,9%) genera utilidades sobre dicho valor, entre $151.001 y $750.000 (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020).

Las iniciativas anteriores de cofinanciamiento de los costos de envío mediante las plataformas cooperativas servirán al microemprendedor para reducir sus costos de envío hacia sus clientes, lo cual les situará en una posición de mayor competitividad en precios dentro de su sector.

Otro factor a evaluar para acceder al beneficio es la energía que se utiliza en la elaboración de productos, específicamente en las microempresas de alimentación, las cuales (sean formales o informales) si se cambian a energías limpias o menos contaminantes (por ejemplo desde leña a gas) durante el proceso de postulación, podrán acceder a un cofinanciamiento 2% mayor al asignado, o incluso obtenerlo por el primer año (dos semestres), con esto buscando reducir las emisiones de CO_2.

Uno de los efectos positivos más relevantes de esta política para el tejido empresarial y social, es el aumento de la formalización en el segmento de las microempresas, por tanto será un indicador a medir. Además, también se buscará evaluar por tramos a las microempresas beneficiadas. Por último, se evaluará al Marketplace, las ventas y envíos realizados por las microempresas oferentes.

Algunos indicadores clave para evaluar la implementación de la política serán:

- Microempresas que optaron por la formalización para acceder a los beneficios
- Microempresas que realizan el cambio a energías limpias para acceder a un mayor tramo de cofinanciamiento de envíos
- Microempresas beneficiadas por la política pública en sus distintos tramos
- Pedidos realizados a través de la plataforma cooperativa
- Envíos realizados a través de la plataforma cooperativa que en el periodo (año) anterior se realizaban mediante plataformas corporativas. 34.095 microempresarios informales declara que utiliza aplicaciones móviles o plataformas web para intermediar el servicio que presta (Uber, Cabify, AirBnb, Glovo, Rappi, Cornershop y otros similares). Entre los formales.

29.566 microemprendedores emplean tales aplicaciones (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2020), por tanto se podría obtener un indicador de cuantos microempresarios migraron de esas plataformas a las plataformas cooperativas y cuantos han ingresado por primera vez al comercio a través de plataformas.

La siguiente es una tabla resumen de los indicadores detallados anteriormente:

Indicador	Medición	Valor crítico
Microempresas formalizadas	Cantidad de microempresas formalizadas durante la postulación/Total microempresas informales postulantes	Cercano a 0.3 [6]
Microempresas que realizan cambio a EL	Cantidad de microempresas que acceden a cambiar a energías limpias/Total de microempresas beneficiadas	Cercano a 0.05 [7]
Promedio de beneficios por microempresa beneficiaria	Beneficios entregados/Tot. microempresas beneficiadas	Cercano a 1.05 y 1.09 [8]
Microempresas informales beneficiarias	Cantidad de microempresas formalizadas durante la postulación/Total microempresas beneficiadas	Mayor a 0.5 [9]
Pedidos realizados a través de la plataforma cooperativa	Pedidos concretados en la plataforma/Pedidos solicitados en la plataforma	Sobre 0.7 [10]

[6] Se pretende que al menos un 30% de las empresas postulantes que postulen como informales avancen hacia el proceso de formalización, independiente de si se convierten en beneficiarias.
[7] Se pretende que al menos un 5% de las empresas beneficiadas (independiente de su estado de formalización) accedan al cambio a energías limpias.
[8] Los beneficios se considerarán como 1) plan de datos y 2) cofinanciamiento de envíos (para informales en proceso de formalización y formales). Se buscará entregar el beneficio de cofinanciamiento principalmente a empresas que hayan sido beneficiadas por la política de conectividad mediante el plan de datos, por tanto los 3.270 beneficios otorgados aprox. No deben distribuirse entre más de 3.100 empresas (ni entre menos de 3.000).
[9] El 55% de los beneficios de cofinanciamiento de envíos están dirigidos a microempresas informales a cambio de que se formalicen. Se busca además que al menos un 50% de los beneficios de la primera política (plan de datos para conectividad) sean otorgados a empresas informales a cambio de la formalización, y considerando la estimación del indicador anterior, se buscaría que al menos un 50% de las microempresas beneficiadas totales sean empresas informales que han accedido a los beneficios a cambio de formalizarse.
[10] En base a la tasa de conversión de plataformas corporativas similares (74,7%) (Netquest & CCS, 2018).

Porcentaje de pedidos digitalizados por la plataforma	1- Pedidos migrados de plat. Corporativas/Total Pedidos realizados	Sobre 0.2 [11]

Estos indicadores serán medidos por la Séptima (o más próxima) Encuesta de Microemprendimiento (EME7), aplicada por el Ministerio de Economía cada dos años.

La estimación financiera anterior (para todas las iniciativas) considera un plan de datos de 35 GB por $10.900 mensuales por 12 meses, un envío promedio de 12 km (45 minutos aprox.) por $4.300, y se considera un microempresario que realiza 10 envíos diarios durante un mes promedio (con 20 días hábiles al mes).

[11] Refiere a los pedidos de empresas que se han digitalizado con el acceso a la plataforma cooperativa durante el primer año. Se obtiene como 1 menos los pedidos de las empresas que migraron desde las plataformas corporativas sobre el total de pedidos realizados en el período. Si se calcula en el período de un mes y se esperan 140 mil pedidos realizados, considerando la entrada de mínimo 150 empresas informales, deberían ser como mínimo 30 mil pedidos digitalizados por la plataforma, lo que corresponde a cerca del 21% de los pedidos esperados en el período.

6. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y LIMITACIONES

Desde el comienzo de este estudio se ha buscado realizar una adaptación de políticas públicas implementadas en países con altos indicadores de clima microempresarial. De entre las políticas de países seleccionados se ha encontrado que si bien hay muchos factores que difieren del caso chileno, toda política es adaptable en cierta medida al contexto deseado, y aunque no se pueden esperar iguales resultados, si se pueden aplicar aprendizajes de otros países al caso chileno, debido a su similitud en el tejido empresarial.

Las políticas públicas desarrolladas se han adaptado desde políticas gubernamentales de los países seleccionados en conjunto con aprendizajes obtenidos de experiencias de organizaciones sociales con proyectos colaborativos desarrollados en países europeos, para apoyar la resolución de problemas homologables al caso chileno.

Por un lado, es una política pública que eventualmente podría afectar a más de 15 mil repartidores (en una industria que crece un 30% anual en el país) que actualmente trabajan precariamente para plataformas corporativas transnacionales que no se encuentran reguladas en el país y que no aseguran ningún derecho laboral a sus trabajadores. Si bien existen proyectos de ley que buscan proteger a estos trabajadores, estos aún se encuentran estancados en el aparato legislativo y su sola propuesta no entrega ningún tipo de seguridad social a los trabajadores, por lo que se vuelve urgente buscar otros métodos de reducir las externalidades negativas del trabajo de plataformas. Las iniciativas de trabajo cooperativo de plataformas implementadas por los mismos ex trabajadores de plataformas corporativas en países europeos dan señales de que se pueden replicar estos nuevos

modelos económicos pero con un enfoque social de forma exitosa, pero para ello es necesario recibir apoyo de entes gubernamentales o privados que les permitan conectar con aliados (oferentes) y usuarios (compradores). De otro modo, se haría imposible competir con los gigantes corporativos, sobre todo por su prácticamente nula capacidad de inversión en marketing.

Por otra parte, la principal preocupación de los organismos estatales es la formalización, y las microempresas son el sector con mayor informalidad en el país, como también son el más vulnerable de las mipymes. Considerando la capacidad de generación de autoempleo y empleos de calidad de las microempresas, se vuelve de vital importancia el apoyo a este sector, ya sea acelerando la digitalización del sector, otorgándoles mayor visibilidad, o permitiéndoles alcanzar precios más competitivos respecto de las empresas de mayor tamaño.

De la relación entre microempresas en un Marketplace especializado, y del trabajo conjunto entre cooperativas y microempresarios, además del trabajo intercooperativo entre repartidores, sólo podrán generarse sinergias positivas que fortalezcan el progreso del sector comercial y el territorio en que la actividad se desarrolla.

De la literatura estudiada, y apoyada por las experiencias de los países seleccionados, se confirma la relación positiva entre las políticas públicas que promueven la constitución de organizaciones con actividades comerciales con enfoque social (cooperativas) e iniciativas que reduzcan la contaminación derivada de la actividad comercial, las cuales apoyadas de innovación tecnológica a cargo de organismos estatales se ven potenciadas como aceleradoras de empresas que recién comienzan su tránsito a la digitalización y que mejoran las condiciones de trabajo de la población más vulnerable,

fortaleciendo el tejido empresarial y por consiguiente aumentando el bienestar de las personas.

Respecto a las recomendaciones de esta memoria, durante la realización de la investigación para la misma, se encontró poca información sobre los servicios de delivery en Chile, a pesar de que en el país operan las más grandes empresas de plataformas de delivery corporativas del mundo.

Se recomienda que el estado mantenga una base de datos actualizada sobre los trabajadores de delivery en el país, con información sobre el territorio en que reparten, y que incluya indicadores por tamaño de empresa, promedio del ticket de compra, promedio del tiempo del servicio de envío, cantidad de envíos realizados, promedio del costo del envío de acuerdo al rubro de la empresa, etc. Se recomienda que dicha información sea obtenida mediante una extensión de las encuestas EME (Encuesta de Microempresas) y ELE (Encuesta Longitudinal de Empresas) realizadas por el Ministerio de Economía.

Además, se recomienda que se cuantifiquen las externalidades negativas producidas por las empresas de plataforma corporativas, puesto que al no existir ninguna información oficial sobre los trabajadores de estas, es muy complejo poder realizar análisis cuantitativos sobre la precarización de los trabajadores y finalmente el costo social de la operación de dichas plataformas es desconocido. Este análisis ayudaría a definir mejor una política de apoyo a la creación de cooperativas de plataformas en el país.

Adicionalmente, se recomienda que exista un registro nacional de microempresas (formales e informales) que cuentan con las herramientas, ya sean físicas o de formación, para acceder a la digitalización de su negocio, ya que muchas veces, pese a que existan

capacitaciones para digitalizar la empresa, el acceso se encuentra limitado por la falta de recursos tecnológicos.

Las limitaciones del presente estudio son principalmente la falta de información, puesto que hay datos que no se pudieron encontrar en fuentes confiables ya que no existe una base de datos que administre o siquiera cuente con esta información. Entre dichos datos que no pudieron ser hallados esta la cantidad exacta de trabajadores de delivery de plataformas corporativas operando en país, la cantidad exacta de microempresas de alimentos que utilizan delivery, el costo de envío promedio para microempresas formales e informales, etc.

Otra limitación del estudio son las estimaciones realizadas. Estas no son exactas, puesto que no se encontró toda la información necesaria y por tanto existen incertezas que pudiesen desviar dichas estimaciones, considerando también que los valores de mercado utilizados en las estimaciones de presupuesto pueden variar dependiendo del comercio y distintos factores sociales no considerados en este estudio.

Además, existen incertezas respecto al comportamiento de los consumidores, oferentes y regulaciones gubernamentales, puesto que el país se encuentra enfrentando una pandemia que ha implicado largos períodos de confinamiento y cierre del comercio, lo cual podría ser un problema en la implementación de la política pública.

Al desconocerse indicadores de la actividad económica de las microempresas que utilizan los servicios de las plataformas móviles corporativas, no se tiene información de cuantas podrían optar por un servicio similar con enfoque social como el de las cooperativas de delivery, por lo que se desconoce cuántos usuarios demandarían la política.

Por último, se realizan estimaciones buscando aumentar la formalización de microempresarios, pero no se consideran otros factores que podrían desincentivar la formalización, como problemas económicos para cumplir con ciertas regulaciones (sanitarias, laborales, entre otras) o simplemente la dificultad de formalización de los microempresarios con actividades esporádicas o de temporada.

7. REFERENCIAS

Secretaría de Comunicaciones - MSGG. (2020). *Inyección de liquidez para apoyar a las empresas, especialmente a las Pymes*. Obtenido de https://www.gob.cl/planeconomicoemergencia/inyeccion/

Acemoglu , & Robinson. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty.*

Annan, K. (6 de julio de 2002). Mensaje del Secretario General de la ONU en el Día Internacional de las Cooperativas. (N. Unidas, Entrevistador)

Banco Central de Chile. (2019). *Informe de Cuentas Nacionales (cuarto trimestre 2019).*

Banco Central de Chile. (2020). *Encuesta de Crédito Bancario (ECB).*

Banco Central de Chile. (2020). *Informe de Cuentas Nacionales (primer trimestre 2020).*

Banco Central de Chile. (2020). *Informe de Cuentas nacionales de Chile (primer trimestre 2020).*

Banco Central de Chile. (Mayo de 2020). *Informe de Percepciones de Negocios.* Obtenido de https://www.bcentral.cl/documents/33528/133337/Informe-Percepciones-Negocios-mayo-2020.pdf

Banco Central de Chile. (4 de Mayo de 2020). *Resultados de la Encuesta sobre Créditos Bancarios del primer trimestre del 2020.* Obtenido de https://www.bcentral.cl/contenido/-/detalle/resultados-de-la-encuesta-sobre-creditos-bancarios-del-primer-trimestre-del-2020

Banco Cnetral de Chile. (2020). *Informe de Cuentas nacionales de Chile (primer trimestre 2020).*

Belmar, C., & Maggi, C. (2017). Políticas e instituciones de fomento de las pymes en Chile. En CEPAL, *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales* (págs. 163-208).

Biblioteca del Congreso Nacional. (2010). *Estatuto de las PYMES.* Valparaíso: Biblioteca del Congreso Nacional.

Bibu, N., Petru, S., & Sala, D. (2009). External and internal environment influences on SME competitiveness from the western area of Romania OF ROMANIA. *Megatrend Review Vol. 6 Issue 2*, 41-52.

Biuro Rzecznika (Oficina del Defensor de las Pymes en Polonia). (2020). *Biuro Rzecznika Samodzielny Organ Ochrony Prawa*. Obtenido de Los diez portavoces de las pymes: https://rzecznikmsp.gov.pl/

Bloch, R., & Oddone, N. (2007). Las PyMES en Italia: ¿Por qué estudiar un modelo exitoso? *Observatorio Iberoamericano Del Desarrollo Local Y La Economía Social. Revista académica, editada y mantenida por el*, 445-453.

Bpifrance. (2020). *Banque Publique d'Investissement France*. Obtenido de Accelerateur PME: https://www.bpifrance.fr/A-la-une/Dossiers/Accelerateur-PME

Brusoc. (2019). *La Coopération fait la force!: CoopUS la finance*. Obtenido de CoopUS: http://coopus.be/

Cámara de Comercio de Santiago . (2017). *Guía para la digitalización en Pymes.*

Cardona, M., & Gutiérrez, J. (2010). Elementos en el fortalecimiento de los mundos de producción de las PYMEs en Colombia desde la organización y las políticas. *Pensamiento & gestión, 28. Universidad del Norte,* , 107-131.

Carree, M., Van, A., Thurik, R., & Wennekers, S. (2002). Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996. *Small Business Economics. 19*, 271-290.

Carrol, R., Holtz-Eakin, D., Rider, M., & Rosen, H. (2000). Personal income taxes and the growth of small firmes. *National Bureau of Economic Research. Working paper 7980.*

CEPAL. (2016). La digitalización de las pymes contribuiría a reducir la desigualdad en la región. Obtenido de https://www.cepal.org/es/comunicados/cepal-la-digitalizacion-pymes-contribuiria-reducir-la-desigualdad-la-region

CIPER. (10 de Diciembre de 2019). Parte II: la desigualdad es una decisión política. Chile.

CIPER. (7 de abril de 2020). El relato de los trabajadores de delivery que viven la pandemia sin acceso a baños ni elementos de protección. *CIPER Chile*. Obtenido de https://www.ciperchile.cl/2020/04/07/el-relato-de-los-trabajadores-de-delivery-que-viven-la-pandemia-sin-acceso-a-banos-ni-elementos-de-proteccion/

Collette, S. (2019). *Startup in Residence: Impact Report.* Amsterdam: Startup Office.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2006). *Informe sobre el desarrollo humano. Nota técnica 1: Calcular los índices de desarrollo humano.* Obtenido de https://dds.cepal.org/infancia/guia-para-estimar-la-pobreza-infantil/bibliografia/capitulo-III/Calculo%20IDH.pdf

Comisión Europea. (2019). *Índice de la Economía y la Sociedad Digitales (DESI).* Obtenido de https://ec.europa.eu/digital-single-market/desi

Comisión Europea. (2020). *Configurar el futuro digital de Europa*. Obtenido de https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/shaping-europe-digital-future_es#europa-como-lder-mundial

Comisión Europea. (2020). *Entrepreneurship and Small and medium-sized enterprises (SMEs).* Obtenido de https://ec.europa.eu/growth/smes_es

Congressional Budget Office (CBO). (2012). *Small Firms, Employment, and Federal Policy.* USA Congress.

Corfo. (2019). *Encuesta sobre el Ambiente de las Pymes en Chile* .

Corfo. (19 de Junio de 2020). *Arica: Pymes agrícolas a través del delivery hacen frente a la crisis.* Obtenido de https://corfo.cl/sites/cpp/sala_de_prensa/regional/19-06-2020_pymes_agr%C3%ADcolas_en_delivery_;jsessionid=9WrRDIGxT7n6AJrjAjGdptNz8ZmDlYb8Hvw6G3lSo1ygDXMXdUHX!305895434!1260001915

Corfo. (8 de Mayo de 2020). Lanzamiento plataforma PedidosMagallanes.cl. Punta Arenas, Chile. Obtenido de https://www.corfo.cl/sites/Satellite?c=C_NoticiaRegional&cid=1476726122854&d=Touch&pagename=CorfoPortalPublico%2FC_NoticiaRegional%2FcorfoDetalleNoticiaRegionalWeb

Corfo. (2020). *Pymes en Linea*. Obtenido de https://pymesenlinea-capacita.corfo.cl/

Corfo. (2 de Julio de 2020). Universitarios presentan soluciones para ayudar a Pymes a enfrentar las problemáticas generadas por Covid-19. Chile. Obtenido de https://www.corfo.cl/sites/Satellite?c=C_NoticiaNacional&cid=1476726201017&d=Touch&pagename=CorfoPortalPublico%2FC_NoticiaNacional%2FcorfoDetalleNoticiaNacionalWeb

De Kok, J., Deijl, C., & Veldhuis-Van Essen, C. (2013). *Is Small Still Beautiful?: Literature Review of Recent Empirical Evidence on the Contribution of SMEs to Employment Creation.* Berlín: International Labour Organization and Deutsche Gesellschaft für Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

Departement Economie Wetenschap & Innovatie. (23 de marzo de 2019). Vlaanderen lanceert langdurig investeringsprogramma voor CO2-neutraliteit. Flandes, Bélgica. Obtenido de https://www.ewi-vlaanderen.be/nieuws/vlaanderen-lanceert-langdurig-investeringsprogramma-voor-co2-neutraliteit

Di Tomasso, R., & Dubbini, S. (2000). *Di Tomaso, M. R. y Dubbini, S. (2000). Towards a theory of the small firms: theoretical aspects an some politicy implications.* Santiago: United Nations Publication.

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa Del Gobierno de España. (2019). *Retrato de la PYME.* Madrid: Subdirección General de Desarrollo Normativo, Informes y Publicaciones - Centro de Publicaciones.

Dussel, E. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. *Economía UNAM 2*, 64-84.

E. H., & A. R. (2019). *SME Business Climate Index (SMEB).* Economic Research.

El Mercurio. (30 de abril de 2020). "Elijo Pyme": La plataforma de apoyo para pymes afectadas por la crisis sanitaria. *Portal Pyme Emol*. Obtenido de https://pyme.emol.com/17877/elijo-pyme-plataforma-pymes-afectadas-crisis-sanitaria/

Euler Hermes Allianz Economic Research. (2019). *SME Business Climate Index (SMEB).* París: Economic Research.

European Commission for SME. (2019). *SBA Fact Sheet - Finland.* Bruselas: EU Publishing.

European Commission for SME. (2019). *SBA Fact Sheet - France.* Bruselas: EU Publishing.

Fernández, H. (Octubre de 2019). Obtenido de Economiatic: https://economiatic.com/diferencias-crecimiento-desarrollo-economico/

Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales.* Santiago de Chile: CEPAL.

Fondo Monetario Internacional (FMI). (Octubre de 2019). Obtenido de https://www.imf.org/en/Publications/REO/WH/Issues/2019/10/22/wreo1019

Gobierno de Canadá. (Enero de 2019). *Key Small Business Statistics.* Obtenido de https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/h_03090.html#point2-1

Gonzales, E., Hommes, M., & Mirmulstein, M. L. (2014). *Towards a Better Understanding of Micro, Small, and Medium Enterprises.* International Finance Corporation IFC.

Ieral PyME. (24 de abril de 2013). *Políticas Públicas para PyMEs.* Obtenido de http://www.ieralpyme.org/noticias/politicas-publicas-para-pymes-2795.html

Instituto Ethos. (1 de abril de 2004). *Instituto Ethos.* Obtenido de Como Fortalecer a Responsabilidade Social nas Relações entre Grandes e Pequenas Empresas: https://www.ethos.org.br/wp-content/uploads/2012/12/16.pdf

Kantis, H. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional.* Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Kasparian, D. (22 de septiembre de 2020). Cooperativas desarrollan una App para los delivery en bicicleta. *Mundo Coop*. Obtenido de https://www.mundo.coop/articulos/43-sectores/consumo/2276-cooperativas-desarrollan-una-app-para-los-delivery-en-bicicleta

Kim, B. Y., & Kang, Y. (2014). Social capital and entrepreneurial activity: A pseudo-panel approach. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 47-60. Obtenido de https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.10.003

La carrera de las PYME hacia la digitalización. (18 de Abril de 2019). *Diario Financiero*, pág. 28. Obtenido de https://www.df.cl/noticias/site/artic/20190417/asocfile/20190417143019/20190418_suple.pdf

Lebas, C. (17 de mayo de 2020). Comment le confinement a enfoncé les livreurs à vélo dans la précarité. *The Conversation*.

Ministerio de Economía. (2019). *Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE-5).*

Ministerio de Economía Fomento y Turismo. (2019). *Boletín: Principales Resultados Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas.* Santiago: Unidad de Estudios División de Política Comercial e Industrial. From https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2019/03/ELE-5-Principales_resultados.pdf

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (junio de 2020). *Chequeo Digital*. Obtenido de ¿Qué tan digital es tu pyme?: https://www.chequeodigital.cl/#!

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (10 de junio de 2020). *Digitaliza tu Pyme*. Obtenido de Elijo Pyme: https://www.digitalizatupyme.cl/

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2020). *Informe de resultados: Financiamiento en los microemprendimientos - Sexta Encuesta de Microemprendimiento.* División Política Comercial e Industrial - Unidad de Estudios.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2020). *Informe de resultados: la informalidad del microemprendimiento en Chile - Sexta Encuesta de Microemprendimiento.*

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2020). *Informe de resultados: Microemprendimiento en Chile - Sexta Encuesta de Microemprendimiento.*

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (agosto de 2020). *La Guía Mipyme.* Obtenido de Medidas de apoyo en el contexto del plan de emergencia y reactivación económica del gobierno de Chile: https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2020/09/GUIA-MIPYME-DEMT-082020-Oficial-1.pdf

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2020). *Pymes de Barrio*. Obtenido de https://pymesdebarrio.cl/about.html

Ministerio de Salud. (2020). *PROTOCOLO DE MANEJO Y PREVENCION ANTE COVID-19 PARA PRESTADORES DE SERVICIOS EN EMPRESAS DE CORREOS Y DESPACHO A DOMICILIO.* Chile.

Ministerios Federal de Economía y energía Alemán. (2018). *Dir Etwas Eigenes Aufbauen? Go! Gründungs Offensive.* Berlín: BMWi Publishing.

Montero Castellanos, Y. (s.f.). *Economipedia.* Obtenido de https://economipedia.com/definiciones/indice-de-gini.html

Morales Muñoz, K., & Abal Medina, P. (2020). Precarización de plataformas: El caso de los repartidores a domicilio en España. *Psicoperspectivas*(19), 1-12.

Nassif, V. M., Silva Corrêa, V., & Rossetto, D. E. (2020). Are Entrepreneurs and Small Businesses prepared for contextual adversities? A Reflection in the light of the COVID-19. *Iberoamerican Journal of Enterpreneurship and Small Business*, 3-4. Obtenido de http://dx.doi.org/10.14211/regepe.v9i2.1880

Netquest & CCS. (2018). *Informe sobre navegación y tasas de conversión en ecommerce por sectores 201752.* Santiago: Netrica.

O'Farrell, J. (5 de Mayo de 2019). El capitalismo de plataformas, ¿Una nueva burbuja financiera? *La Nación*.

OCDE. (2019). *Executive summary of SME Annual report 2018-2019.* París: OCDE Publishing.

OCDE. (2019). *SDBS Structural Business Statistics (ISIC Rev. 4).* Obtenido de https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SSIS_BSC_ISIC4

OECD. (2019). *OECD MSME and Entrepreneurship Outlook 2019.* París: OECD Publishing.

OECD. (2020). *Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses.* París: OECD Publishing.

Olawale, F., & Garwe, D. (2010). Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: A principal component analysis approach. *African Journal of Business Management 4*, 729-738.

Peres, W., & Stumpo, G. (2002). *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe.* Santiago: Siglo XXI.

Phan, P. H., & Choi, Y. R. (2006). The Influences of Economic and Technology Policy on the Dynamics of New Firm Formation. *Small Business Economics*.

Poireault, K. (23 de marzo de 2019). Les livreurs à vélos inventent des alternatives aux plateformes d'ubérisation. *Radio France Internationale (RFI)*.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2019). *Informe Mundial de Desarrollo Humano (IDH).*

Programa de Promoción de la formalización en América Latina y el Caribe FORLAC. (2014). *Notas sobre Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en Brasil.* Organización Internacional del Trabajo OIT.

Ribeiro-Soriano, D. (2017). Small business and entrepreneurship: their role in economic and social development. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1-3. Obtenido de doi:10.1080/08985626.2016.1255438

Roper, S., & Hart, M. (2005). Small firm growth and public policy in the UK: what exactly are the connections? *Aston Business School Research Papers. RP 0504.*

Ruiz, C. (1995). *Economía de la pequeña empresa.* México DF: Ariel Divulgación.

Saavedra, M. L., & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable Faces, vol. 11, núm. 17,* , 122-134.

Saavedra, M. L., Tapia, B., & Aguilar, M. d. (2018). El impacto de las políticas públicas en la mipyme mexicana. *Ciencia Administrativa UNLP*.

SEBRAE. (2012). *El rol de SEBRAE en el apoyo a las micro y pequeñas empresas.* New Orleans: Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas .

Sercotec. (Mayo de 2020). *Bases de Convocatoria Programa especial Reactívate.* Obtenido de https://www.sercotec.cl/wp-content/uploads/2020/05/Bases-Programa-Especial-React%C3%ADvate_Regi%C3%B3n-de-Valpara%C3%ADso.pdf

Sercotec. (2020). *Ruta Digital*. Obtenido de https://www.sercotec.cl/ruta-digital/

Servicio de Estudios de la Confederación de UGT . (2019). *El trabajo en las plataformas digitales de reparto.* Madrid.

Si, S., Ahlstrom, D., Wei, J., & Cullen, J. (2020). Business, Entrepreneurship and Innovation Toward Poverty Reduction. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1-20. Obtenido de doi:10.1080/08985626.2019.1640485

Slovak Business Agency. (2018). *Národné Podnikatel'ské Centrum*. Obtenido de Esquema de Apoyo al Emprendimiento Familiar: http://www.sbagency.sk/rodinne-podnikanie-0#.X5CkNtAzbIV

Smallbone, D., & Welter, F. (2001). The role of government in SME development in the transition economies of central and Eastern and the newly independent states. *Conference proceedings the fourth International Conference on Enterprise in Transition.* Croacia.

Solimano, A., Pollack, M., Wainer, U., & Wurgaft, J. (2007). *Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional.* Santiago: Centro Internacional de Globalización y Desarrollo CIGLOB.

Solimano, A., Pollack, M., Wainer, U., & Wurgaft, J. (2007). Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico: Chile y la Experiencia Internacional. *Centro Internacional de Globalización y Desarrollo*, 7-8. Obtenido de https://www.ciglob.org/wp-content/uploads/2016/09/WP03-Solimano-Pollack-Wainer-Wurgaft-Micro-Empresas-PyMEs-y-Desarrollo-Econ.pdf

Srnicek, N. (2018). *Capitalismo de Plataformas.* Buenos Aires: Caja Negra.

Tribunal de Cuentas del Parlamento Europeo. (2020). Informe Especial: El Instrumento PYME en acción: un programa programaeficaz e innovador que se enfrenta a dificultades., (pág. 19).

Tunal S, G. (2003). El Problema de Clasificación de las Microempresas. *Actualidad Contable FACES Año 6 Nº 7*, 78-91.

Urbano, D., & Aparicio, S. (2016). Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 34-44. Obtenido de https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.02.018

Webb, R., & Fernández Baca, G. (2016). *Perú en número 2016.* Lima: Instituto Cuánto.