



Nota Técnica N° 7 / Septiembre 2010

## “A Propósito de Microempresas y Capacitación”

UNIDAD DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO • SUB UNIDAD DE ESTUDIOS

### I. A MODO DE DESCRIPCIÓN

A menudo se habla de grandes empresas, medianas, pequeñas y microempresas.

La ley 20.416 sobre empresas de menor tamaño, estableció explícitamente, tres categorías de empresas y, por defecto una cuarta. De acuerdo al artículo 2 de ella: “Para los efectos de esta ley, se entenderá por empresas de menor tamaño las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas.

Son microempresas aquellas empresas cuyos ingresos anuales por ventas servicios y otras actividades del giro no hayan superado las 2.400 unidades de fomento en el último año calendario; pequeñas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 unidades de fomento y no exceden de 25.000 unidades de fomento en el último año calendario, y medianas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 unidades de fomento y no exceden las 100.000 unidades de fomento en el último año calendario.

El valor de los ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro señalado en el inciso anterior se refiere al monto total de éstos, para el año calendario anterior, descontado el valor correspondiente al impuesto al valor agregado y a los impuestos específicos que pudieren aplicarse.”

Por defecto las que venden más de 100.000 UF al año son grandes empresas

Sin embargo, la única categorización y segmentación cuantitativa real que existe es la clasificación que realiza el Servicio de Impuestos Internos, quien a su vez divide cada una de estas

categorías en distintos tramos de acuerdo a sus niveles de ventas, también expresados en UF.

Es decir el SII, establece tres rangos de microempresas, tres de pequeñas empresas, dos de medianas empresas y cuatro de gran empresa.

Las líneas divisorias de cada rango, en cada categoría se exponen en el Cuadro 1.

CUADRO 1 ESTRATIFICACION DE EMPRESAS (SII) (en UF)	
Tramos de Ventas	Ventas Anuales [UF]
1er Rango Micro Empresa	0 – 200
2do. Rango Micro Empresa	200 – 600
3ro. Rango Micro Empresa	600 – 2400
1er. Rango Pequeña Empresa	2.400 – 5.000
2do. Rango Pequeña Empresa	5.000 – 10.000
3er. Rango Pequeña Empresa	10000 – 25000
1er. Rango Mediana Empresa	25000 – 50000
2do. Rango Mediana Empresa	50000 – 100000
1er. Rango Gran Empresa	100000 – 200000
2do. Rango Gran Empresa	200000 – 600000
3er. Rango Gran Empresa	600000 – 1000000
4to. Rango Gran Empresa	> 1000000

En el cuadro 2, se expone con información de 2008, la última disponible, la distribución de empresas, de acuerdo a los datos entregados por el Servicio de Impuestos Internos, según las categorías establecidas en la ley y su subdivisión en rangos, de acuerdo a los criterios del SII.

CUADRO 2 Número de Empresas por Región y Tramo de Ventas Año 2008					
CATEGORÍA	Número de Empresas	Porcentaje Nominal de Empresas	% Nominal Acumulado de Emps.	% Real de Emps.	% Real Acumulado
Tramos de Ventas					
Sin Ventas	148.555	16,49			
1er R. Micro E.	259.070	28,76	28,8	34,4	34,4
2do. R. Micro E.	155.960	17,32	46,1	20,7	55,2
3ro. R. Micro E.	173.370	19,25	65,3	23,1	78,2
1er. R. Peq. E.	62.285	6,92	72,3	8,3	86,5
2do. R. Peq. E.	39.777	4,42	76,7	5,3	91,8
3er. R. Peq. E.	30.362	3,37	80,0	4,0	95,8
1er. R. Med. E.	12.829	1,42	81,5	1,7	97,5
2do. R. Med. E.	7.646	0,85	82,3	1,0	98,6
1er. R. Gran E.	4.569	0,51	82,8	0,6	99,2
2do. R. Gran E.	3.575	0,4	83,2	0,5	99,6
3er. R. Gran E.	776	0,09	83,3	0,1	99,7
4to. R. Gran E.	1.528	0,17	83,5	0,2	100,0
Sin info.	410	0,05	83,5	0,1	100,0
Total Empresas	900.712	100			

La columna Porcentaje Nominal se refiere al porcentaje de cada una de las categorías dentro de las 900.712 empresas que en total registra dicho servicio. La columna Porcentaje Nominal Acumulado representa el acumulado de la categoría anterior, sumando de menores a mayores niveles de ventas, y sólo a las empresas que tienen ventas efectivas.

La columna Porcentaje Real, corresponde al porcentaje o de cada categoría, dentro del total de empresas con ventas efectivas, esto dentro de las 752.157 empresas que efectivamente vendieron el año 2008. La columna Porcentaje Real Acumulado representa el acumulado de la categoría anterior, sumando de menores a mayores niveles de ventas, y sólo a las empresas que tienen ventas efectivas

La primera conclusión que se puede sacar es que las microempresas representan más del 65% del total de empresas registradas, y si se consideran las que tienen ventas efectivas representan más del 78% del total, esto es más de 3 de cada 4 empresas. De allí que la capacitación de este sector sea de una gran relevancia dado que tiene una gran significación cuantitativa.

## II. DIFERENCIAS: ¿MICROEMPRESARIOS O TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA?

En los Cuadros 3 y 4 se expone esta misma información, expresada en pesos, convertidos al valor de la UF del 31 de julio, esto es a \$ 21.227,57 por UF.

CUADRO 3 VENTAS ANUALES (1)			
Tramos de Ventas	Ventas Anuales [en \$]		VALOR MEDIO DEL RANGO
	MÍNIMO	MÁXIMO	
1er R. Micro E.		4.245.514	2.122.757
2do. R. Micro E.	4.245.514	12.736.542	8.491.028
3ro. R. Micro E.	12.736.542	50.946.168	31.841.355
1er. R. Peq. E.	50.946.168	106.137.850	78.542.009
2do. R. Peq. E.	106.137.850	212.275.700	159.206.775
3er. R. Peq. E.	212.275.700	530.689.250	371.482.475
1er. R. Med. E.	530.689.250	1.061.378.500	796.033.875
2do. R. Med. E.	1.061.378.500	2.122.757.000	1.592.067.750
1er. R. Gran E.	2.122.757.000	4.245.514.000	3.184.135.500
2do. R. Gran E.	4.245.514.000	12.736.542.000	8.491.028.000
3er. R. Gran E.	12.736.542.000	21.227.570.000	16.982.056.000
4to. R. Gran E.	mayores de \$21.2237.570.000		

CUADRO 4 VENTAS PROMEDIO MENSUALES			
Tramos de Ventas	Ventas Mensuales promedio [en \$]		VALOR MEDIO DEL RANGO
	MÍNIMO	MÁXIMO	
1er R. Micro E.		353.793	176.896
2do. R. Micro E.	353.793	1.061.379	707.586
3ro. R. Micro E.	1.061.379	4.245.514	2.653.446
1er. R. Peq. E.	4.245.514	8.844.821	6.545.167
2do. R. Peq. E.	8.844.821	17.689.642	13.267.231
3er. R. Peq. E.	17.689.642	44.224.104	30.956.873
1er. R. Med. E.	44.224.104	88.448.208	66.336.156
2do. R. Med. E.	88.448.208	176.896.417	132.672.313
1er. R. Gran E.	176.896.417	353.792.833	265.344.625
2do. R. Gran E.	353.792.833	1.061.378.500	707.585.667
3er. R. Gran E.	1.061.378.500	1.768.964.167	1.415.171.333
4to. R. Gran E.	mayores de 1.768.964.167		

Acá es donde las categorías de microempresarios requieren de distingos y precisiones. En el caso del rango de microempresarios con un mayor nivel de ventas, esto es el 3er. Rango, estamos hablando de ventas que superan el millón de pesos mensuales y que llegan hasta más de cuatro millones al mes, con un valor medio del rango de más de 2,5 millones de pesos de ventas. Efectivamente, es muy posible que acá se genere empleo y se pueda hablar de empresas en un sentido más tradicional del concepto.

Sin embargo, las cosas empiezan a cambiar si bajamos al 2do. Rango de micro empresas. En efecto, obsérvese, en el Cuadro 4 el primer tramo de microempresarios, segmento que, de acuerdo al Cuadro 2, representa más de un tercio de las empresas efectivas del país. Acá se habla de ventas con un rango medio de menos de \$710.000

mensuales y que, en el mejor de los casos, llegaría a menos de \$1.100.000 mensuales de ventas.

Otra cosa es si se considera el valor agregado que estas unidades económicas pueden generar. Al efecto supónganse dos casos de máxima eficiencia. El primero es que por cada peso de insumo, estas unidades generen dos pesos de valor agregado, es decir que el consumo intermedio representa solo un tercio de las ventas, es decir el valor agregado representa dos tercios de las ventas. Se ha puesto un caso fantasioso y extremo en que estaríamos hablando de las empresas más eficientes de todo el planeta Tierra, en este ejemplo, en el caso de empresas que se ubiquen en el extremo de las ventas producirían un valor agregado de \$707.586, es decir podrían ser consideradas empresas que podrían funcionar hasta con un par o un trío de trabajadores contratados con una remuneración mínima legal. Nótese que si fuese una empresa que con ese mismo fantasioso nivel de eficiencia, pero con unas ventas en el valor mediano del rango, esto es de \$ 471.724, ya con fortuna podrían contratar un trabajador con sueldo mínimo o muy cerca de ese valor. Lo más probable en este caso es que hablásemos de Un trabajador por cuenta propia que trabaja con algún familiar.

Si en nuestro ejemplo, fuese solo un poco menos fantasioso que el anterior, esto es que por cada peso de insumo produzcan un peso de valor agregado, lo que si bien es algo menor que el ejemplo anterior, pero igualmente los haría más eficiente que cualquiera gran empresa legal conocida, estaríamos hablando que producirían valor agregado de menos \$530.690 y de menos de \$353.793 al mes si estuviesen en un nivel de ventas tope dentro del rango o en la medianía exacta de él, respectivamente. Es decir, claramente estamos hablando de trabajadores por cuenta propia, que en el mejor de los casos remunerar un asistente, un ayudante, o a un familiar que los apoya en su trabajo de gasfitería, venta de sándwich, encerado en casas particulares o algo por el estilo. Claramente, desde el uso más habitual del concepto empresario, ellos no lo son.

Para que hablar del primer rango de microempresarios de acuerdo a la categorización de Impuestos Internos. En efecto, obsérvese, en el Cuadro 4 el primer tramo de microempresarios, segmento que, de acuerdo al Cuadro 2, representa más de un tercio de las empresas efectivas del país. Acá se habla de ventas con un rango medio de menos de \$180.000 mensuales y que, en el mejor de los casos, llegaría a menos de \$355.000 mensuales.

Si se replicasen los ejemplos del tramo anterior el valor agregado del que hablamos, en el óptimo optimorum sería de menos de \$237.000 y en el caso medio de menos de \$90.000 mensuales.

Es del todo evidente que en el caso de “microempresarios” correspondiente a los rangos 1 y 2 no hablamos de microempresarios en el sentido más convencional o tradicional de la palabra empresa si no que de trabajadores por cuenta propia, al menos en una mayoría abrumadora de estos casos, y adicionalmente con ingresos al nivel de sueldo mínimo o muy poco más.

### III. A MODO DE CONCLUSIÓN:

Es evidente que en este caso, el de los “microempresarios” del rango 1 y 2 estamos ante algo más de 415.000 trabajadores por cuenta propia que el tipo de capacitación que requieren es de trabajadores por cuenta propia más que de empresarios.

Esto es relevante por cuanto la capacitación en la categoría empresarios tiene un justificable sesgo en gestión y desarrollo organizacional, y otros temas vinculados al potencial desarrollo empresarial de la unidad económica en cuestión.

En cambio, en el caso de trabajadores y en particular en el caso de de trabajadores con bajos niveles de productividad absoluta, es evidente que el sesgo de la capacitación debiese estar mucho más orientado a permitirles un mejor ejercicio del oficio o actividad que desempeñan que cualquier otra cosa, y en particular más en ello que en gestión o capacidades empresariales.

La presente Nota Técnica fue elaborada por Luis Sierra Bosch de la Unidad de Estudios del SENCE.