

m&i

metal e industria

Asociación de Industrias Metalúrgicas
y Metalmecánicas A.G.

Pequeña
y mediana
empresa: Entre
pymes
y directes

m&i

ENTREVISTA DE ACTUALIDAD

Vicepresidente de Corfo anuncia
mejores créditos y tasas:
"Queremos ser un buen socio
para las empresas innovadoras"

COMITÉ TECNOLÓGICO

Kaizen: Un cambio
que viene del Oriente

RECURSOS HUMANOS

El acoso laboral amenaza
a la empresa chilena

Una revista de



n°69

mayo / junio
2007

¡Estamos listos!



Te esperamos en nuestro nuevo sitio web totalmente remodelado. Ahora es mucho más fácil navegar en:

www.losheroes.cl

Visítanos e infórmate sobre los beneficios y servicios que tenemos para ti:

- Descubre los diversos Estímulos, Bonos y Asignaciones que entregamos a nuestros afiliados.
- Conoce los Créditos sociales a los que puedes optar.
- Atractivos convenios creados para tu bienestar.

Además, solicita tu clave y accede a Sucursal Virtual, ahí podrás:

- * Simular y pedir tu Crédito.
- * Emitir Certificados de afiliación y cargas familiares.
- * Consultar el estado de tu licencia médica... **y mucho más.**



LOS HEROES[®]

BIENESTAR HOY, BIENESTAR MAÑANA
CCAF

Contenidos



10

ACTIVIDAD GREMIAL

Conferencia-Desayuno Hotel Hyatt	6
Charla del Comité de RR.HH. y RSE de Asimet	7
Ceremonias de certificación de competencias laborales	8
Inauguraciones y convenios	10

COMITÉ TECNOLÓGICO

Kaizen: Un cambio para mejorar que viene del Oriente	12
--	----



16

RECURSOS HUMANOS

Mobbing o acoso laboral: La lacra que amenaza a la empresa chilena	14
--	----

ENTREVISTA DE ACTUALIDAD

Carlos Álvarez, vicepresidente ejecutivo de Corfo	16
---	----

TEMA CENTRAL

Productividad de las pymes:	
Competitividad y tecnología están marcando la diferencia	18
Alicia Frohman, directora de ProChile:	
"Sin asociatividad no hay acceso a los TLC"	22
Nicola Borregaard, experta en eficiencia energética:	
"Las pymes podrían ahorrar hasta un 20 por ciento en energía"	24
Hernán Cheyre, presidente de Econsult:	
"Chile debe redefinir su esquema tributario"	26
Asociaciones de garantía recíproca y pymes: ¿Mayor acceso al crédito?	28



18

FERIAS

Enapyme 2007: La pyme industrial no está sola	30
---	----

ANÁLISIS ECONÓMICO

Nuevas medidas auguran mejores tiempos	32
--	----

nº69 mayo / junio 2007

Revista Institucional de la
Asociación de Industrias
Metalúrgicas y Metalmeccánicas.
ASIMET.

Av. Andrés Bello 2777 Of. 401,
Tel.: 421 6501 - Fax: 230 3025
www.asimet.cl
e-mail: cecilia.pellegrini@asimet.cl
Santiago - Chile



COMITÉ EDITORIAL

Marcelo Fuster R.
Cecilia Pellegrini I.
Target Comunicaciones

FOTOGRAFÍAS

Mario Ahumada

PRODUCCIÓN Y EDICIÓN



DISEÑO

Ediciones San Clemente

IMPRESIÓN

R&R Impresores



Chilectra y Asimet se unen para traer salud a su empresa.

Gracias a esta alianza, ahora su empresa podrá contar con la herramienta necesaria para **optimizar al máximo el uso de la energía** en los equipos y procesos productivos de su empresa.

Nuevo servicio de **Asesoría Energética.**

Tipos de Asesorías

2 Auditoría Energética
Evaluación en profundidad de las instalaciones y procesos de su empresa con los indicadores económicos operativos que permitan la toma de decisiones e implementación de mejoras.

1 Diagnóstico Energético
Diagnóstico básico de los perfiles de consumo energético que presentan las instalaciones de su empresa.

3 Solución a Medida
Análisis personalizado según las necesidades específicas de su empresa con Estudio de Propuestas de Mejoras Tecnológicas y/o Buenas Prácticas.

Contratando nuestro servicio, usted disminuirá las pérdidas energéticas en las diferentes etapas de la cadena de producción, mediante nuevos **métodos de trabajo y técnicas de producción** minimizando el impacto medioambiental de su empresa.

**Infórmese ahora en el 600 200 3040
y solicite un asesoramiento personalizado
de su Ejecutivo de Negocios.**





A través de sus 68 años de historia, Asimet se ha logrado posicionar como un lugar de encuentro empresarial que congrega y brinda apoyo especializado a los empresarios del sector metalúrgico y metalmecánico. En este contexto, nuestro gremio reúne a un importante grupo de empresas grandes, medianas y pequeñas; muchas de ellas nacieron como microempresas, a las que nuestra asociación ha visto con orgullo cómo con trabajo, esfuerzo y creatividad han logrado transitar desde pequeñas a medianas e, incluso, hasta grandes.

¿Dónde ha estado la clave de este éxito? Factores como perseverancia, responsabilidad, gestión empresarial, actuar dentro de la formalidad, la mantención de estándares de calidad y de proveedores confiables en la cadena de valor, sin duda que han sido vitales para lograr su desarrollo y crecimiento; todo ello unido, por supuesto, al esfuerzo, al trabajo y a la oportuna y conveniente capacitación de su gente.

De las empresas socias de Asimet, que son fundamentalmente manufactureras de productos derivados del hierro, del acero y otros metales y proveedores de infraestructura metálica, podemos destacar que el 47 por ciento está en el segmento pyme.

En estas últimas semanas, a raíz del rechazo en el Congreso del proyecto de ley sobre depreciación acelerada, las pymes han estado en el primer plano de la agenda. Como asociación consideramos que el tema ha sido abordado desde un prisma bastante político y con un enfoque errado en cuanto a la clasificación de ellas como tales. Es así que las del sector industrial manufacturero presentan un diagnóstico, una realidad y una problemática absolutamente diferente a la que muestran, por ejemplo, las de la locomoción, del transporte o del comercio. Algunas de sus características particulares son:

- 1 Tienen alguna especialización e infraestructura de producción con máquinas y herramientas.
- 2 Son fabricantes de maquinarias y equipos.
- 3 En muchos casos son parte de una cadena productiva que es proveedora de empresas de mayor tamaño.
- 4 Tienen mucho interés por perfeccionarse. Hay muchos ejemplos de participación en programas de desarrollo de proveedores de empresas grandes.
- 5 Existe un marcado interés por mejorar la gestión y lograr certificación.
- 6 Son empresas no exentas de problemas financieros (falta de caja), pero se caracterizan por cumplir sus compromisos previsionales y tributarios.

Además de estas particularidades, el sector industrial es el que posee una mayor antigüedad en la creación y mantención de su empresa, además de ser el que más exporta, con un 6,9 por ciento de firmas pymes que lo hacen. (El promedio total de pymes exportadoras sólo es de un 3,2 por ciento).

El ministro de Hacienda, Alejandro Ferreiro, conoce bien estas diferencias, pues se las hemos hecho presentes en reuniones que hemos sostenido con la autoridad para que sean consideradas en la redacción del Estatuto Pyme. En tal sentido, creemos que éste debería incorporar medidas como: una nueva reclasificación pyme, pues la actual no es concordante con la realidad del sector; revisión de normativas y procedimientos en ámbitos como el laboral, medioambiental y tributario, de acuerdo al tamaño de las empresas; creación de canales de fomento y fortalecimiento de los clusters, entre otras.

Dada la importancia que revisten las pymes para Asimet, hemos dedicado nuestra revista Metal e Industria a este tema, como una forma de contribuir en forma responsable e informada a la discusión nacional que se ha generado en torno a ellas. ■



Generando la asociatividad...

Conferencias con autoridades de Gobierno, charlas de expertos en relación a diversos temas de interés, firmas de importantes convenios con socios estratégicos y entrega de certificados de competencias laborales fueron algunas de las actividades gremiales que desarrolló Asimet durante el bimestre.

Conferencia desayuno Hotel Hyatt

Vittorio Corbo, presidente Banco Central; Arturo Lyon, presidente Asimet, y Jaime Verdejo, segundo vicepresidente Asimet.



>> Gonzalo Herrera, gerente de Operaciones de Renta Pack S.A.; Marcelo Fuster, gerente de Asimet, y general de brigada José Pedro Valdivieso, comandante División Logística del Ejército.



>> Sergio Barraeto, gerente de operaciones de Garibaldi S.A.; Harold von Borries, gerente industrial de BBoch S.A.; Manfred von Dessauer, gerente de ingeniería de BBoch S.A., y Robert Keller Wagner, gerente Corporativo de Desarrollo Tecnológico y SHEQ, Indura.

Charla del Comité de RR.HH. y RSE de Asimet

“Agregando valor a la empresa”



>> Dante Pesce, director ejecutivo de VINCULAR, durante charla del Comité de RR.HH. y RSE “Agregando valor a la empresa”, realizada en Asimet.

>>

Daniel Riveros, presidente Comité de RR.HH. de Asimet; Fernando Ramírez, gerente general de Envases Orlandini; Arturo Lyon, presidente de Asimet; Bárbara Délano, directora de Relaciones Institucionales Asociación Chilena de Seguridad y Dante Pesce, director ejecutivo VINCULAR.

Ceremonias de certificación de competencias laborales



>>

En Enaer: Ignacio Canales, director ejecutivo Programa de Formación Permanente Chile Califica; Zarko Luksic, subsecretario del Trabajo, Arturo Lyon, presidente de Asimet y Fernando Rouliez, director nacional de Sence.

>>

El presidente de Asimet, Arturo Lyon, y trabajadores de Maestranza Newen durante entrega de certificados de competencias laborales en Concepción.



>>

Asimet entrega certificados de competencias laborales en Enaer: el subsecretario del Trabajo, Zarko Luksic y trabajadores certificados de la empresa CEM S.A.



en Concepción



SEGURIDAD

CALIDAD

RESISTENCIA

en Barras y Perfiles de acero laminado Gerdau AZA.

das C



Certificación ISO 9001 Certificación ISO 14001
Sistemas de Gestión Certificados



www.gerdauaza.cl



GERDAU AZA®

Conciencia de acero.

Inauguraciones y convenios



Firman el convenio Asimet - BancoEstado Arturo Lyon, presidente de Asimet, y José Luis Mardones, presidente BancoEstado.



>> Durante inauguración de planta Glasstech: Jaime Verdejo, director tesorero Asimet; Ricardo Torres, presidente de Glasstech y Arturo Lyon, presidente de Asimet.



Juan Gutiérrez
60 años
Soldador



Federico Gutiérrez
28 años
Arquitecto



Sanos y Seguros por generaciones

Por un trabajo sano y seguro... desde hace 50 años



Están los que leen el DF, y los que no.



En Chile ya están probando sus resultados:

Kaizen: Un cambio para mejorar que viene del Oriente

Kaizen es lo opuesto a la complacencia. Es un sistema enfocado en la mejora continua de toda la empresa y sus componentes, de manera armónica y proactiva.

Mejorar la productividad y reducir costos ha sido por años la principal búsqueda en todo negocio. Después de la Segunda Guerra Mundial los japoneses dieron con la fórmula perfecta y superaron ostensiblemente su productividad hasta alcanzar a las potencias industriales en un corto plazo. Su nombre es Kaizen, una filosofía de trabajo enfocada a la “mejora continua” de todos los componentes de la empresa, de una manera armónica y proactiva. Así lo define el ingeniero civil mecánico Carlos Yáñez, experto en este modelo de gestión de producción, y que ha dictado varias charlas sobre el tema en encuentros organizados por Asimet. Desde el año 2000, el gremio, mediante una alianza estratégica con Japan International Corporation Agency, ha traído desde ese país a expertos en el asesoramiento para la implementación de este sistema entre sus socios.

A través de 37 herramientas -cuya aplicación va a depender de la naturaleza de cada firma- el modelo promete mejorar la calidad y eficiencia productiva, al tiempo que las relaciones entre todos los individuos que la integran se desarrollan en un funcionamiento más armonioso.

Los resultados pueden ser sorprendentes. Según Guillermo Gatica, Asesor de Negocios Corporativos de Asimet, se estima

que la reducción de piezas de mala calidad iría de las doscientas, en una industria común chilena, a las dos unidades por millón, en una con modelo Kaizen. En síntesis, alta eficiencia, alta productividad y disminución de costos, que permiten a la industria chilena volverse más competitiva en un mercado internacional altamente exigente.

Los que se atrevieron

El pionero indiscutido en nuestro país fue Cormecanica, empresa del grupo Renault Chile, que en el año 2000 decidió incursionar en esta filosofía, logrando resultados que hoy la sitúan en un nivel de consolidación absoluta del Kaizen, como herramienta del Sistema de Productivo Renault. El responsable de esta área, Rubén Matus Muñoz, explica que no fue necesario hacer grandes inversiones. “En nuestro caso sólo implica la figura de una persona llamada “piloto”, cuya misión es apoyar en la aplicación de la metodología a los responsables de la fabricación, aprovechando de mejor manera los recursos humanos y materiales con que ya cuenta la empresa”. Los beneficios de la existencia de este piloto formado en la casa matriz, en Francia, son -entre otros- el ahorro de superficie industrial, el aumento de la productividad de la mano de obra, al reducir los tiempos innecesarios

mediante la disminución de movimientos innecesarios, y los desplazamientos.

Otro de los socios de Asimet que ha llevado con éxito la aplicación de este concepto es Aceros de Alta Resistencia en Mallas, Acma. Desde principios de este año, y luego de varias visitas del experto japonés, esta firma comenzó con un proceso orientado a la mejora en dos áreas: agilizar y aumentar los volúmenes de producción, a través de la reducción en un 5 por ciento del tiempo perdido en el cambio de una manufactura a otra. “Nosotros calculamos que de los 90 minutos que se pierden, al menos cinco veces en 24 horas, entre el cambio de un trabajo a otro, bajaremos a 45, y el resto será productividad total”, explica el gerente de desarrollo de Acma, Raúl Cisternas. El costo de ello, según afirma, son los accesorios que permitirán ahorrar ese tiempo, pero que lejos de constituir un gasto “es para nosotros una inversión en un beneficio enorme y a no muy largo plazo”.

Además de estas empresas, Danus Conexiones, Fanaloza, Ilesa, Proacer, Sensus Metering System Chile, Petricio Industrial, Nibsa S.A; Drillco Tools, Cintac, Metalúrgica Sudamericana y Centro Acero también han incursionado en este modelo. Cada uno en tiempos diferentes pero con una única orientación: el mejoramiento continuo, la cúspide del Kaizen. ■



KAIZEN AL CIEN POR CIENTO

El período de implementación de las herramientas de la filosofía Kaizen es de aproximadamente seis meses. Desde entonces, hasta su completa implementación en la empresa, no deberían pasar más de tres años, sostiene Guillermo Gatica.

En ese momento, el modelo estaría al cien por ciento, lo que significaría que alcanzó el pleno funcionamiento de los seis principales sistemas: control o gestión de calidad total; sistemas de producción justo a tiempo, es decir, de acuerdo a las exigencias del cliente y sin sobre stock; mantenimiento productivo total, orientado a la optimización de los equipos a través de un sistema preventivo de problemas; despliegue de políticas desde la gerencia, con objetivos claros, estrategias a largo plazo y planes para su aplicación; sistema de sugerencias, en que los trabajadores aportan sus ideas a la empresa; y -por último- actividades de grupos pequeños o comité Kaizen.

Sistemas y resultados que, independientemente del tamaño de la industria, se pueden alcanzar en los más altos niveles. De hecho Carlos Yáñez sostiene que en pequeñas y medianas empresas no sólo es factible, sino que es de más fácil implementación, al existir una relación mucho más estrecha entre la alta dirección, los gerentes y sus trabajadores. Un ingrediente que en el Kaizen es básico para la obtención del éxito.



Carlos Yáñez
Ingeniero civil
mecánico



Mobbing o acoso laboral:

La lacra que amenaza a la empresa chilena

Esta conducta no sólo daña la salud psíquica y física de la víctima, sino también la productividad dentro de toda organización.

Tal como lo plantea el abogado laboral Manuel Muñoz, en pleno tercer milenio y cuando las doctrinas laicas - sociales de los derechos humanos coinciden con los principios del respeto a la dignidad del hombre y a sus derechos esenciales, pareciera ridículo preguntarse si en Chile existe el acoso laboral y que tan patente es esta conducta. Pero lo cierto es que cada día la frecuencia de las denuncias respecto de esta “lacra para la economía”, como lo define Muñoz, aumenta en los tribunales de justicia, en los sindicatos y en los organismos fiscalizadores del cumplimiento de la normativa laboral y del respeto a las buenas prácticas.



El acoso laboral emana de una persona o un grupo de éstas que actúan en conjunto, clandestinamente y constantemente, a través de acciones tan burdas como ocultar

materiales de trabajo; pérdida de informes y documentos, y llamadas telefónicas inoportunas. Eso sin contar las acusaciones falsas y llamados de atención desmotivantes que son capaces de desquiciar al afectado hasta hacerlo desistir, agobiado por la depresión y la aparición de enfermedades, generalmente cardiovasculares. Incluso, también hay quienes pueden llegar al suicidio.

Abarca desde los malos tratos de palabra, hasta las ridiculizaciones, humillaciones y, en general, todo comportamiento cruel que tenga por objetivo el quiebre psicológico de la víctima, su desesperación y el hostigamiento que lo lleve a abandonar su puesto de trabajo, por una supuesta “incompatibilidad”. Son estas características las que eliminan toda posibilidad de condirlo con simples bromas pesadas.

El mobbing es sin duda una lacra que amenaza no sólo el bienestar físico y mental de una persona, sino también la productividad de una empresa y el crecimiento del país. De ello se han dado cuenta los empresarios chilenos, quienes -unos más, otros menos- han decidido hacer frente a un tema que hace rato forma parte de los tópicos de la prevención de riesgos en toda organización moderna. “En 2006 se perdieron el equivalente a siete años en horas de trabajo. Sin duda, el trato laboral fue una de las causas”, sostiene el abogado.

Delito psíquico

Aunque todavía no está tipificado como tal en la legislación chilena, el acoso laboral engloba todas las características constitutivas de delito: “Es una acción, ilícita e injusta, premeditada y con un objetivo preciso, es decir, hay dolo”, dice Manuel Muñoz.

Sin embargo, a diferencia del delito, quienes sufren este daño intencional, por lo general no tienen conciencia de su condición de víctimas de un acto planificado cuyo propósito es quebrantar su dignidad. Mientras el acosador actúa, su víctima cree no ser capaz de cumplir con las exigencias y expectativas impuestas, lo que por lo general no tiene que ver con su capacidad. El resultado constituye el único gran objetivo del agresor: la víctima abandonará el trabajo con cualquier pretexto.

Pese a la falta de una tipificación expresa del mobbing como delito en la ley, las víctimas encuentran su principal amparo en la Constitución, que garantiza a todos chilenos los derechos esenciales, además de aquellos reconocidos como de la esencia del ser humano por tratados y convenciones internacionales. Además -según Muñoz- existen dos proyectos legislativos “que buscan abarcar la parte laboral, legal, penal y administrativa, hasta llegar al tratamiento integral de este concepto en la Ley”.

Por su parte, la Ley del Contrato Civil

>> Manuel Muñoz, abogado laboral.

obliga a los contratantes a obrar de buena fe en el trato, ejecución y acciones posteriores derivadas del acuerdo firmado. Sólo con esto, el acosado puede invocar el incumplimiento grave de las obligaciones del contrato, y "exigir el pago de las indemnizaciones sustitutivas de aviso previo y por años de servicio, con los aumentos legales", sostiene el abogado.

Asimismo, el Código del Trabajo estipula como contrarios a los principios de las leyes laborales los actos de discriminación y limita el actuar de los empleadores al respeto de la intimidad, la honra y a la vida privada de sus trabajadores. Incluso, el Código Sanitario, imponen al empresario tomar todas las medidas necesarias para resguardar la vida y la salud de sus emplea-

dos. Es más, a partir de marzo de 2006, bajo el término de "Neurosis Laboral", la ley reconoció la existencia de enfermedades como depresión, angustia, pánico y otras de carácter sicosomático.

La pena por acoso, según Muñoz, va desde indemnizaciones hasta cárcel, siendo responsables, por un lado el acosador y por otro- el empresario o la persona jurídica representante de la empresa. ■



1 EL ACOSADOR

En general se habla de personalidad psicopática o antisocial, narcisista, mediocridad inoperante activa, y psicópata organizacional. El perfil psicológico del acosador se caracteriza por:

- > Muy baja autoestima personal, oculta bajo una actitud de autoritarismo, dominio y control de los demás. Se muestran omnipotentes, pero viven atemorizados por las capacidades de los otros.
- > Falta de empatía, insensibles, gran dificultad de introspección, carentes de sentimientos de culpa, pero culpan y hace sentir culpa en los demás.
- > Gran capacidad de manipulación, con mentiras compulsivas y sistemáticas.
- > Fingen ser buenas personas, con discursos de moralidad, religiosidad, civildad.
- > Poseen un estilo de vida parasitario, consiguiendo que los demás les hagan el trabajo.
- > Envidian y ven como amenaza la calidad e inteligencia ajena y trata de eliminarla de su entorno.

2 LA VÍCTIMA

Cualquier persona puede ser víctima de acoso laboral, pero existen sujetos riesgo. Primero están los envidiables, personas brillantes y atractivas que son percibidos como amenazantes o peligrosos. En segundo lugar están los vulnerables, sujetos emocionales, dependientes, depresivos, con baja autoestima o con cuadros definidos de ansiedad social y -por tanto- sus-

ceptibles de manipulación. Y por último, los amenazantes, personas trabajadoras, eficaces y activas, cuya entrega al trabajo delataría la inoperancia del acosador.

Los amenazantes son empáticos, responsables, con escrúpulos y sentimiento de culpa. Son transparentes, auténticos, ingenuos, crédulos, no confrontacionales, vitales y optimistas. Suelen tener buenas relaciones con sus compañeros.

PREVENGA A SU EMPRESA DEL ACOSO

La responsabilidad de las empresas en la prevención de los factores de riesgo social en su interior, no está en discusión. Para ello, el psicólogo laboral Rodrigo Pérez, sugiere poner énfasis en temas claves como, la calidad de las relaciones laborales, la asignación equitativa de trabajos y cargas; las deficiencias de diseño organizativo, dando espacio para la participación activa de los trabajadores, y la formación y capacitación de los empleados.

Dueños, directores y la alta gerencia deben tener conciencia, agrega Pérez, de que el acoso laboral es inadmisibles, tanto para el afectado como para el desarrollo económico de la empresa. Por ello, de deben evaluar las características del trabajo, incluidas las relativas a su organización y ordenamiento, que influyan en la magnitud de los riesgos a que esté expuesto el trabajador.

Carlos Álvarez,
vicepresidente ejecutivo de Corfo:

“Queremos ser un buen socio de las empresas que quieran innovar”

La Corfo está consciente de que las micro, pequeñas y medianas empresas poco saben respecto de los instrumentos con que disponen para el emprendimiento. Su desafío es poder llegar a ellas en forma masiva y más eficiente.



>> Carlos Álvarez, vicepresidente ejecutivo de Corfo.

El año 2006

fue para la Corporación del Fomento a la Producción un año de balances positivos, en el que las empresas de los sectores micro, pequeño y mediano tuvieron especial protagonismo, aun cuando sólo alrededor de un 5 por ciento de ellas participa de sus instrumentos. Y es que del total de créditos a empresas, un 83 por ciento llegó a este segmento, superando con creces el 58 por ciento alcanzado el año anterior.

Asimismo, ese sector concentró el 77 por ciento de los subsidios de aporte directo orientado a la mejora de la competitividad, y aumentó de un 74 por ciento a un 85 por ciento su participación en proyectos de innovación apoyados por Innova Chile.

En medio del debate público sobre la situación de las pymes y las posibilidades de crédito para el fortalecimiento de este grupo, en el marco de los Tratados de Libre Comercio y las nuevas exigencias internacionales, el vicepresidente ejecutivo de Corfo, Carlos Álvarez, comenta por qué la entidad sigue siendo su mejor fuente de apoyo, defiende la estandarización de los instrumentos e invita a los empresarios a conocerlos mejor. “Queremos ser socios de las empresas que quieren crecer, mejorar e innovar”, afirma. Una invitación para cuya respuesta están trabajando “a todo vapor”. Estas fueron las respuestas que dio el ejecutivo a preguntas formuladas por socios de Asimet:

- ¿Cuáles son las acciones que está realizando la Corfo para reducir las brechas tecnológicas, de productividad y de recursos humanos en el marco de los TLC?

En el ámbito de la mejora en la calidad de los procesos de gestión están los instrumentos focales, que diagnostican las prácticas que en este sentido se realizan en las empresas y otorgan la asistencia técnica para que éstas logren cumplir con estándares de calidad reconocidos internacionalmente. Existe también otra serie de acciones vinculadas a promover la asociatividad y programas de desarrollo de proveedores, y -por esa vía- mejorar la gestión de las pymes en su relación con las grandes firmas.

A través de Innova Chile, Corfo cuenta con instrumentos que permiten facilitar la transferencia de tecnología: misiones tecnológicas, en las que la corporación co-fi-

nancia el viaje de un grupo de empresas al extranjero, para que entren en contacto directo con las mejores prácticas tecnológicas ligadas a su sector; visitas de expertos extranjeros, también co-financiadas con Corfo, para subsanar problemas tecnológicos específicos; o el envío de técnicos o especialistas de las empresas interesadas a pasantías fuera de Chile.

A ello se suman las líneas de financiamiento de mediano y largo plazo que se canalizan a través de los bancos, muy importantes para aquellas empresas que quieren modernizar su línea de producción a través de la compra de equipos. Esto será potenciado a partir de julio de este año, con el lanzamiento de dos nuevas líneas de acción: el Fondo de Garantía Pro Inversión (Fogain), a través del cual, la corporación va a co-garantizar hasta el 50 por ciento del crédito de una empresa con un banco; y, además, va a proveer de financiamiento -a través de bancos de segundo piso- con tasas preestablecidas.

-¿Qué instrumentos ofrece la Corfo para la pyme y cuáles son los más utilizados?

Fuera de los mencionados, están los Proyectos Fomento (Profo) que buscan estimular la asociatividad entre empresas, a fin de que ellas aprovechen economías de escala, crezcan y se desarrollen en proyectos conjuntos. Además, toda la batería de instrumentos de Innova, que se focaliza en generar productos o procesos innovadores, que permitan a la empresa por esta vía ganar una ventaja competitiva respecto de sus clientes. En el sector metalmecánico este instrumento es muy usado.

- Hay algunos empresarios que sugieren la existencia de instrumentos diferenciados para cada pyme, de acuerdo a sus condiciones, ¿es esto posible?

Por la cantidad de empresas que atendemos -más de 20 mil en el ámbito de fomento, más de dos mil 500 en innovación, y otras 20 mil en el crédito- necesitamos tener instrumentos que cuenten con cierto nivel de estandarización que nos permita tener la capacidad de distribuir masivamente, y evitar la arbitrariedad respecto de cuánto se da a cada uno. Eso no significa que nuestros instrumentos sean rígidos. De hecho, en Innova cada empresa puede presentar su proyecto, y en el ámbito de lo

focal, la problemática específica de cada empresa es atendida en forma particular; de modo tal que nosotros hacemos un buen balance respecto de estandarización, para efectos de asegurar masificación, pero también de acuerdo a requerimientos más específicos.

- Algunos expertos y empresarios sostienen que uno de los grandes problemas de la pyme es el desconocimiento que existe respecto de estos instrumentos. ¿Concuerda con este diagnóstico?

Estamos conscientes de que hay un nivel de conocimiento insuficiente, pero también sabemos que todos quienes utilizan nuestros instrumentos tienen un alto nivel de satisfacción respecto de los resultados obtenidos. Dicho eso, tenemos un desafío grande que ya comenzamos a abordar el año pasado: mejorar los canales de información por la vía de actualizar el sitio web, haciéndolo también más amistoso; expandir nuestra publicidad; y, además, realizar una reingeniería en nuestro dispositivo de atención a las empresas, para explicar de mejor manera y hacer menos dificultosa la postulación a los instrumentos.

- ¿No cree que la falta de flexibilidad de los procesos de acceso a los instrumentos

Corfo son un desincentivo para las pymes? Algunos pequeños empresarios acusan trámites engorrosos...

Este es un tema que nos preocupa y por eso estamos reevaluando nuestros reglamentos y todos los procesos a través de los cuales se entregan nuestros apoyos. Estamos trabajando a todo vapor para simplificar formularios y optimizar las líneas de evaluación, por lo que van a haber novedades en los próximos meses.

- ¿Cuál es el consejo, entonces, para las pymes?

La Corfo quiere ayudar a todos los empresarios que quieran crecer a través del fortalecimiento de sus capacidades competitivas. Las distintas evaluaciones comprueban que nuestros instrumentos redundan en mayores ventas y mayor crecimiento. Entonces, esta es una invitación a todas las empresas a que sean capaces de evaluarse a sí mismas, no sólo en términos de los logros alcanzados, sino también respecto de los nuevos desafíos que tienen, y cómo la Corfo les puede ayudar en eso. Queremos ser un buen socio de todas las empresas que quieran innovar, crecer y desarrollarse, y estamos haciendo todos los ajustes para entregarles una atención cada vez más cercana, expedita y eficiente. ■

**Empresas atendidas con créditos CORFO vía bancos y otros intermediarios
Distribución por tamaño de empresas**

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Mipyme	Mipe
Nº	16.930	4.643	1.060	183	22.815	22.632	21.572
%	74,2%	20,3%	4,6%	0,8%	100,0%	99,2%	94,6%

**Empresas atendidas con subsidios de CORFO 2006
Distribución por tamaño de empresas**

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Fomento	11.356	5.171	1.293	294	18.114
Inversión*	4	76	35	37	152
Innovación**	670	656	279	268	1.873
Total	12.030	5.903	1.607	599	20.139

**Montos de créditos CORFO vía bancos y otros intermediarios,
variación 2006-2005 (Distribución por tamaño de empresas)**

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Mipyme
MM\$	5.670	14.624	1.753	-14.870	7.177	22.047
%	174%	65%	14%	-54%	11%	58%

Productividad de las pymes:

Competitividad y tecnología están marcando la diferencia

Estudio indica que estos factores son más relevantes que el financiamiento a la hora de hablar de eficiencia. El comercio y la construcción llevan por ahora la delantera en este ámbito.

En medio del debate político respecto del apoyo a las pymes en la política económica de la actual administración del Ministerio de Hacienda, y los escasos datos que existen actualmente sobre su desempeño en nuestro país; un estudio arroja resultados que bien vale la pena considerar. Se trata del primer “Ranking de eficiencia en las pymes chilenas”, que entre más de 2 mil 200 empresas está determinando “cuál es la mejor función óptima de mano de obra y de capital, entre otros factores, que permiten aumentar la productividad”, como lo explica uno de sus autores, el académico de la escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad Santo Tomás, Christian Espinosa.

La tarea debería estar terminada en septiembre de este año, cuando entreguen el resultado final del estudio, basado en los datos recopilados por la Corfo a través de la Encuesta Pyme.

Hasta el momento, la principal conclusión es que entre los años 2004 y 2005 el sector Comercio fue el más eficiente a nivel productivo, con un 97,66 por ciento; le sigue de cerca Restaurantes, con un 97,28; Construcción, con un 96,94 y Minería con un 96,95 por ciento. Los más ineficientes,

en tanto, son los sectores de Electricidad, con un 95,95 por ciento, Industria, con un 95,70 por ciento y Transporte, con un 93,16 por ciento; cifras que permiten realizar un análisis más profundo respecto de la realidad de las llamadas pymes.

No a las grasas

La competencia parece ser el factor clave entre la diferencia entre los niveles de eficiencia de los sectores ya nombrados. “Desde el punto de vista económico, estos sectores tienden a generar mayor monopolio que otros grupos y eso genera “grasa”, es decir, una inercia ante la estabilidad en la participación de mercado”, dice el experto.

Para crear competencia, agrega, “una vía puede ser la exención a las ganancias de capital a las empresas que inviertan o la creación de un organismo autónomo cuya misión sea innovar en los incentivos que aporten al crecimiento”. En este sentido, Espinosa es enfático al señalar que “en Chile hay mucha gente con ideas nuevas, la pregunta es por qué no se aplican. La piedra de tope, es la política”, señala.

Para los autores del estudio, los princi-

pales motivos que explican las diferencias de productividad están en el uso intensivo de tecnología, el grado de competencia al interior de cada sector y la relevancia que tienen los costos de venta en los resultados finales.

A esto hay que sumarle el enorme desconocimiento existente entre los micro y pequeños empresarios respecto de temas claves, como las formas de financiamiento y políticas de gobierno para su beneficio. El problema, según Espinosa, no es el financiamiento, sino algo aún más complejo. “Hay un dato en la Encuesta Pyme que es muy relevante y que dice relación con qué tan importante es para este sector el contar con indicadores técnicos de su prosperidad. A medida que la pyme es más chica, menos le interesa”, comenta. Desde esa perspectiva, el académico propone medidas que involucren básicamente la asesoría técnica, inversión en capital humano y mayor competitividad en dichos sectores.

Este estudio, como primer paso en esa dirección, pretende crear un primer indicador. Se trata del estándar “Malmquist”, para medir -desde el punto de vista económico- si las pymes son más o menos eficientes en forma anual. ■

CAMBIO DE PERSPECTIVA...

¿Desde la perspectiva del estudio, cómo están encaminadas las reformas del Gobierno orientadas a la pyme? No cabe duda de que están en el camino correcto. Pero hay preguntas más de fondo: estas reformas, que están en el camino correcto, ¿están realmente orientadas a dar solución al problema de la pyme? Si esa es la pregunta, la respuesta es clara: No.

Cuando Andrés Velasco lanzó el programa Chile Invierte, dijo en una entrevista a El Mercurio, en relación al ruido que estaba generando la pyme: "Este gobierno no actúa para la galería". Eso no deja espacio a segundas lecturas... claramente las pymes no son una prioridad para el Gobierno.

¿Cuál es el destino de las pymes, entonces, desaparecer? Si se observa su evolución en los últimos años, se puede ver que algunas han desaparecido en ciertos sectores, otras se han asociado y otras se han mantenido. ¿De qué va a depender? De una serie de factores, tales como la barrera de entrada al sector al que pertenecen y de la competencia al interior de dicho sector. Yo creo que no van a desaparecer, pero cada vez van a tener una menor participación de mercado.

¿Y eso es bueno o malo para el país? Hay un dato muy concluyente: en Chile más de un 80 por ciento de la mano de obra la administra la pyme. En Europa es más de un 90 por ciento. Si consideramos eso, sin duda que a lo menos algunas de las medidas deberían apuntar a fomentar el empleo y equilibrar la distribución de la renta, que es justamente lo que disemina la riqueza y la distribuye de mejor manera a las personas que no tienen acceso a trabajar en las empresas más grandes. Pero lo que vemos es otra cosa.

¿Aumentará entonces el desempleo? Es la política del cho-reo; eso es lo que se ha visto históricamente en Chile.

Con los resultados hasta ahora obtenidos en el estudio, ¿está la pyme preparada para enfrentar los desafíos de los TLC? No. Lo más probable es que si uno le pregunta a los microempresarios por los TLC firmados, no tengan idea de qué se trata. Además, en países desarrollados la protección e incentivos a los sectores sensibles de la economía no tienen comparación con los de acá. Por lo tanto, ¡cómo van a competir! Acá lo que ha salido afuera ha sido por creatividad de los mismos empresarios chilenos, por esfuerzo propio.

¿Los TLC, entonces, son una oportunidad para las pymes o no? Son buenas noticias, pero el tema es, buenas noticias para quién... ¿Para todos los sectores o sólo para aquellos que tienen el know how y los recursos para salir afuera?



>> **Christian Espinosa**
académico Universidad Santo Tomás



PYMES: ¿DE QUÉ ESTAMOS HABLANDO?

>> Ganancias

Según esta clasificación, las pymes son aquellas empresas con ventas anuales entre UF 2.400 y menos de UF 100.000.

>> Empleo

Son responsables de más de 90 por ciento del empleo en Chile. Casi un 70 por ciento de los socios o gerentes generales de las empresas medianas tienen educación universitaria o de postgrado, cifra que en las pequeñas, desciende a un 50 por ciento. Durante 2005, las pequeñas y medianas empresas contrataron más obreros calificados que cualquier otro tipo de trabajador.

>> Tecnologías

Un 70,4 por ciento de las pequeñas empresas y un 92,5 por ciento de las medianas cuenta con acceso a internet. Por otra parte, mientras un 59,9 por ciento de las medianas empresas tiene página web, sólo un 26 por ciento de las pequeñas posee un sitio en la red.

>> Certificación

Un 9 por ciento de las empresas pequeñas y un 24 por ciento de las medianas cuenta o está en trámite para adquirir algún tipo de certificación de proceso o calidad.

>> Exportaciones

Sólo un 8 por ciento de las pequeñas empresas ha realizado exportaciones y sólo un 2 por ciento son operaciones de comercio exterior regulares. Por su parte, un 17 por ciento de las medianas exporta, y menos de un 7 por ciento lo hace regularmente. Respecto a los sectores, las pymes industriales son las que más exportan, con un 17,6 por ciento.

>> Debilidades

Expertos enuncian seis, siendo la primera la dificultad de abrir y cerrar una empresa en Chile, con trámites que demoran hasta seis años, en el caso de una quiebra. En segundo lugar, el alto costo del impuesto de timbres y estampillas. Le siguen, créditos tres veces más caros, debido a que, en la mayoría de los casos, son asumidos como créditos de consumo por sus propios dueños; problemas con los sistemas de contabilidad, alto costo de despidos e indemnizaciones; y la ausencia de gerentes comerciales y de marketing que manejen un buen plan de negocios.

Fuente: El Mercurio.



ENAPYME

2007

LA CUMBRE DE LAS PYMES

PYMES, UNA PIEZA ESTRATÉGICA

ACOMPÑE A MÁS DE 1.500 LÍDERES Y GERENTES DEL SECTOR

APROVECHE LA PRINCIPAL PLATAFORMA DE NEGOCIOS Y CONTACTOS COMERCIALES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL CHILENA

CONGRESO

"CLAVES DE GESTIÓN EMPRESARIAL PARA AFRONTAR LOS GRANDES DESAFÍOS: ENTORNO ECONÓMICO SEGURIDAD ENERGÉTICA - ASOCIATIVIDAD COMO HERRAMIENTA DE CRECIMIENTO PARA LA PYME - REGULACIONES MARKETING ESTRATÉGICO"

SALÓN DEL PROVEEDOR INDUSTRIAL

MUESTRA PROFESIONAL DE PRODUCTOS, TECNOLOGÍAS Y SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA

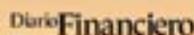
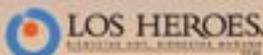
RUEDA DE NEGOCIOS

CALENDARIO DE REUNIONES ENTRE NUEVOS PROYECTOS DE INVERSIÓN Y SUS POTENCIALES PROVEEDORES

RESERVE SU ESPACIO CON ANTICIPACIÓN



Auspiciadores



Más información

421 6571 - 378 5999 anexo 16. cecilia.pellegrini@asimet.cl
imorelli@expotrade.cl - www.asimet.cl



Alicia Frohman, directora de ProChile:

“Sin asociatividad no hay acceso a los TLC”

Muchos son los beneficios que aportan las exportaciones a las pequeñas y medianas empresas. Pero el camino para ellas no es tan fácil. El Programa Pymexporta de ProChile las acompaña paso a paso en este proceso.



El mercado

interno de nuestro país es más bien reducido. De ahí que nuestra estrategia económica internacional apunte al “regionalismo abierto”. Se hace necesario que los productos nacionales salgan al exterior para que las empresas mantengan su crecimiento y contribuyan al equilibrio de los niveles de empleo e innovación tecnológica. En este contexto, ProChile presta su apoyo a todos los emprendedores que apuestan por el mercado internacional. Sin embargo, hasta ahora la salida de productos ofrecidos por pequeñas y medianas empresas es bastante menor. El porcentaje de envíos que tienen relación con las pymes no sobrepasa el 6 por ciento. Es más, según un estudio de la CEPAL, realizado en 2005, sólo un 8 por ciento de las pequeñas empresas ha realizado exportaciones y sólo en un 2 por ciento las operaciones de comercio exterior son regulares. Por su parte, un 17 por ciento de las medianas empresas exporta y menos de un 7 por ciento lo hace regularmente.

A veces el idioma, las tecnologías o bien los niveles de producción insuficientes para cubrir las demandas extranjeras son “la piedra en el camino” que impide a la pequeña o mediana empresa alcanzar

los mercados internacionales. Pero estos y otros obstáculos son fácilmente superables si se establecen cadenas productivas. Lo importante es informarse para poder elaborar un plan de negocios que posibilite el ingreso a los grandes mercados.

Si bien ProChile fomenta las exportaciones mediante ferias internacionales, misiones empresariales, programas orientados a facilitar la incorporación de la Pyme a los mercados internacionales y otros instrumentos, también hay otros organismos a los que pueden acudir los pequeños y medianos empresarios. Corfo, por ejemplo, se encarga de promover el desarrollo productivo del país entregando información sobre oportunidades de negocios, asesoría especializada y apoyo financiero.

Más del 90 por ciento de las exportaciones de las pymes son no tradicionales, es decir, constituyen productos de mayor valor agregado. Como bien se sabe, en los mercados internacionales a mayor valor agregado, mayor es el arancel. “En los países industrializados hay un incentivo perverso a la exportación de commodities. Ahí es donde los tratados de libre comercio hacen una gran diferencia, porque para exportar cobre no se necesita un tratado de este tipo. En cambio,



los productos no tradicionales, con más valor agregado -que son precisamente los que exportan las pymes- son los que enfrentan un arancel mayor y eso es lo que se puede disminuir y eliminar con un tratado de libre comercio”, explica la Directora de ProChile, Alicia Frohman. En otras palabras, Chile, como cualquier país que firma uno de estos convenios, busca que sus productos no se encarezcan con el impuesto o arancel aduanero, para que las empresas puedan competir en el mercado al que están ingresando.

La función de ProChile es, precisamente, apoyar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas que se interesan por la exportación de productos no tradicionales. Pese a que hay mucha información disponible, tanto en Santiago como en las divisiones regionales del organismo, acerca de las oportunidades de negocios en los distintos mercados con los que Chile tiene acuerdos comerciales, no son muchos quienes acuden a interiorizarse sobre el tema. Según Alicia Frohman, “hoy en día el problema no es la demanda por productos chilenos. El problema es la oferta exportable”. Para la directora de ProChile la asociatividad de las pymes es clave. “Las mismas pymes que compiten en el mercado interno tienen que asociarse para tener posibilidad de exportar a otros mercados, porque en muchos casos la oferta exportable que tienen es bastante irrelevante. Entonces la única posibilidad pasa por la asociatividad”, afirma.

El Programa Pymexporta de ProChile acompaña a las pymes, paso a paso, en

el camino a la exportación. Ahí reciben orientación para ajustar su oferta exportable y también se les ayuda a superar las barreras para -arancelarias. Además, se les apoya en la búsqueda de los canales de distribución más adecuados para sus productos.

Bicentenario no tradicional

En el campo de la capacitación y la información ProChile tiene mucho que ofrecer. En el sitio www.prochile.cl las empresas pueden encontrar información sobre los acuerdos comerciales suscritos por Chile y sus socios comerciales, revisar las preferencias arancelarias de los productos y conocer diversos estudios de mercado. Otra herramienta interesante es el Fonoexport (02-676 57 00), un servicio de información para exportadores o potenciales exportadores, que orienta a cada pequeño o mediano empresario según sus capacidades. Además, ProChile organiza charlas, talleres y seminarios dirigidos a empresas que recién comienzan el proceso exportador.

En los últimos años ProChile ha avanzado considerablemente. “Hemos creado dos fondos de promoción de exportaciones nuevos. Uno relativo a servicios y nuevos negocios y otro de promoción de exportaciones de manufacturas y productos del mar. Además, implementamos el programa Pymexporta. Estamos trabajando en todas las regiones y pensamos que eso es fundamental para llegar realmente a la pyme, y no solamente a las

asociaciones que están en Santiago”, comenta Frohman.

Una de las metas que el organismo se ha trazado para el Bicentenario es incrementar las exportaciones no tradicionales de las pymes. En ese sentido, se han realizado misiones empresariales y promovido la participación de empresas en distintas ferias. Además, se han hecho estudios de mercado, programas de promoción específicos y también se han cursado invitaciones a compradores. En agosto de este año se abrirá un concurso público que, de la mano del fondo de promoción de exportaciones manufactureras, pretende que las empresas presenten proyectos de promoción de exportaciones. Todo en pos de fortalecer el rol exportador de las pymes.

El sector metalmecánico también ha crecido. “Hubo un aumento interesante de las exportaciones del sector, que crecieron un 54 por ciento el año 2006, es decir, por encima del promedio del aumento de las exportaciones chilenas, que fue aproximadamente de un 45 por ciento” señala la titular de ProChile. El organismo trabaja con 74 empresas del rubro metalmecánico, pero, según Alicia Frohman, hay un potencial mucho mayor. “Falta que las empresas se acerquen a ProChile para que puedan beneficiarse”, asegura. En efecto, pequeños y medianos empresarios deben animarse a asumir este desafío que no requiere más que dedicación, creatividad, profesionalismo y empuje. Estos ingredientes son la base para construir una empresa exportadora exitosa. ■

Nicola Borregaard, experta en eficiencia energética:

“Las pymes podrían ahorrar hasta un 20 por ciento en energía”

El recién creado Programa País de Eficiencia Energética ya muestra sus primeros frutos. Sin contar con un gran presupuesto, se logró cofinanciamiento para auditorías, etiquetar artefactos y agregar el concepto en acuerdos de producción limpia.

El Programa País Eficiencia Energética (PPEE) es una iniciativa gubernamental que apunta a crear una institucionalidad público-privada y que tiene por tarea generar instrumentos de fomento y de educación que posicionen la cultura de eficiencia energética en Chile. El concepto, según explica Nicola Borregaard, directora ejecutiva del PPEE, alude a “producir lo mismo con menos insumo energético o producir más con el mismo insumo energético. Esto se hace sin disminuir ni la calidad de la producción ni la calidad de vida”.

Los recortes de gas argentino pusieron sobre la mesa el debate en torno al problema energético en el país. El tema, que hasta entonces no era prioridad, es hoy tan importante que contamos con un programa especializado que ha logrado sensibilizar y posicionar el concepto de eficiencia energética.

Con todo, el PPEE nació no sólo a raíz de las carencias, sino también como una forma de enfrentar los altos precios de los combustibles y por razones económicas, ambientales y de competitividad. Además, a esto se suma el encarecimiento de la electricidad que, según explica Rubén Farías, especialista en soluciones energéticas de la empresa Lureye, “sube entre mayo y septiembre, cuando rige el período de horas punta, desde las 18.00 y hasta las 23 horas”.

Si bien el concepto de eficiencia energética no es algo que la población en general pueda definir con claridad, sí está bastante incorporado en las acciones cotidianas de las personas. Apagar las luces si no se están ocupando, disminuir el uso de la plancha y las secadores de ropa o abrigarse en lugar de usar el calefactor son sencillas acciones que significan pequeños ahorros energéticos que, sumados, se pueden transformar en un verdadero aporte al presupuesto familiar.

De la misma forma, para la pequeña y mediana empresa la eficiencia energética es una gran ayuda. “La instalación de un generador para operar exclusivamente du-



>> Nicola Borregaard directora ejecutiva del PPEE

MEDIDAS PARA EL USO EFICIENTE DE LA ENERGÍA

rante las horas punta, es una buena forma de ahorrar. Esto, porque el costo de la energía en horas punta aumenta hasta en diez veces con respecto a su valor en horario normal”, comenta Farías.

A juicio de Nicola Borregaard, ante los crecientes precios de los combustibles y la electricidad, “es beneficioso para las pymes dar el paso y comprometerse con el diagnóstico energético, o con una auditoría energética, para identificar lo que es necesario cambiar y posteriormente materializar las recomendaciones”. Según la experta, de acuerdo con la experiencia internacional y con los resultados en los primeros casos de buenas prácticas en la pyme “hay un potencial de ahorro aproximado de un 20 por ciento, donde el primer año éste alcanza, a lo menos, un 5 por ciento”. Muchas de las medidas que sugiere el PPEE son sencillas y no son costosas. A veces cambios tecnol

ógicos de muy baja inversión se pueden implementar para favorecer al bolsillo y, de paso, al medioambiente.

Uno de los instrumentos de regulación logrado por el PEE es el etiquetado de eficiencia energética en los artefactos, es decir, todos contaremos con información confiable respecto del consumo energético. En tanto, como una herramienta de fomento, que favorece a las pequeñas y medianas empresas, Corfo aporta con un cofinanciamiento de hasta un 70 por ciento por un monto de hasta 300 UF para el desarrollo de estudios que identifiquen y evalúen técnica, económica y financieramente diversas alternativas de inversión para la optimización del uso de los recursos energéticos al interior de las empresas. Pueden acceder a él aquellas que demuestren ventas netas anuales inferiores a 1.000.000 UF. Para sumarse al uso eficiente de la energía, sólo hay que convencerse de que, “si se debe hacer una pequeña inversión, sin duda ésta se recuperará, tendrá un impacto directo en el presupuesto de la empresa y será un aporte al desarrollo sustentable”, afirma Borregaard.

Sin duda, la eficiencia energética es la forma más limpia de producir energía. Por

>> Revisar que las cámaras de refrigeración estén bien selladas.

>> Revisar que las calderas funcionen adecuadamente.

>> Utilizar iluminación eficiente.

>> Sellar puertas y ventanas para evitar el uso de calefactores.

>> Mantener el acondicionador de aire en una posición intermedia y verificar el buen estado de los filtros.

>> Si usa calefactor con termostato no se debe encender y apagar a cada rato.

>> Aprovechar al máximo la luz del sol; ésta brinda iluminación y calor natural.

>> Permitir la ventilación cruzada en verano para que entre aire fresco al recinto y no sea necesario tener el aire acondicionado al máximo.

>> Pintar cielos y paredes de colores claros.

>> Apagar equipos que no se estén usando.

>> Separar ambientes de alta y baja circulación para aprovechar mejor la calefacción.



eso, desde 2005 el concepto se ha incorporado a los Acuerdos de Producción Limpia. Hoy día hay ocho empresas que aceptaron integrar el tema a estos acuerdos. Aunque no es una imposición, es un valor agregado en el que muchos empresarios se interesan. Un dato importante que entrega la titular del PPEE tiene que ver con el cambio climático: “Más de la mitad de los efectos de este cambio se podrían reducir con actividades que promuevan la eficiencia energética”, asegura.

La educación es fundamental para po-

sicionar este tema, por eso se ha trabajado con colegios, sensibilizando a los alumnos y realizando diagnósticos para que los niños vean de manera práctica cómo avanzar con medidas concretas. Asimismo, a nivel superior, la Universidad Mayor en conjunto con Chilectra lanzó el primer Diplomado de Eficiencia Energética, para formar profesionales altamente calificados en la aplicación del uso racional de los recursos energéticos y contribuir así al desarrollo sustentable, sin impactar sectores productivos y mejorando la calidad de vida de las personas.

Hernán Cheyre, presidente de Econsult:

“Chile debe redefinir su esquema tributario”

El economista considera que los problemas de fondo en las pymes son la competitividad y desarrollo del emprendimiento.

Para enfrentarlos propone el análisis y reforma de tres puntos básicos: regulación, gestión y reducción de impuestos.



>> **Hernán Cheyre** presidente de Econsult

Luego de la entrega del plan pro pymes llamado “Compromiso Chile emprende contigo”, políticos y empresarios concordaron en que las medidas tomadas sin duda constituyen una buena señal respecto de temas claves como el endeudamiento, el acceso a financiamiento y mayores y mejores oportunidades para la innovación. Sin embargo, todavía hay quienes dudan respecto a si las acciones anunciadas son o no una solución real a los problemas de fondo de los pequeños y medianos empresarios, tema que para muchos radica en la competitividad y el emprendimiento.

En este marco, en mayo se desarrolló la conferencia desayuno organizada por Asimet con el tema: “Las pymes industriales y manufactureras, su real preocupación y desafíos”. Un tópico con el cual se alinea Hernán Cheyre Valenzuela, invitado conferencista al encuentro, pues a su juicio las medidas tomadas se están centrando más en temas específicos de las diversas pymes, que en una política pública que, según él, “debe enfocarse al emprendimiento y el fortalecimiento de este sector”.

Bajo esa premisa, el presidente de Econsult considera clave poder responder la siguiente pregunta: ¿Cómo mejorar las condiciones para fortalecer la capacidad de emprendimiento en el país? Ello, porque “si uno quiere abordar una política pública para tratar de favorecer al gran abanico que constituyen las pymes, el enfoque tiene que ser el mejorar la capacidad de emprendimiento. Ese es el común denominador para todas, y creo que en la medida en que se centren las políticas en esa línea, se podrá avanzar bastante”, argumenta.

Los tres puntos clave

Emprendimiento es la palabra. Cómo fortalecerlo es el dilema. Para ello, Cheyre señala que se debe trabajar a fondo en tres áreas:

1 Revisión del marco regulatorio: las excesivas normas y burocracia estatal actúan como freno al emprendimiento, afectando proporcionalmente mucho más a las empresas de menor tamaño relativo. Un ejemplo es la tramitación de permisos, tema que en grandes empresas está en manos de equipos profesionales, mientras que en las pymes puede convertirse en un asunto más que complejo, por falta de personal capacitado. Desde ese punto de vista - dice Cheyre- “hay que tener cuidado con el alcance que está teniendo en la empresa promedio en Chile el nivel de las regulaciones. Lo ideal es contar con cuadros normativos no discriminatorios, es decir aplicables a todos por igual. Sin embargo, el experto reconoce que “en el caso de las pymes, hay más diversidad, y debería haber un espacio para establecer algún tipo de tratamiento específico”.

2 Capacidad de gestión: asunto que se relaciona directamente con el endeudamiento de las empresas más chicas que, al no contar con información financiera que refleje de mejor manera su realidad contable, por falta de mano de obra calificada, terminan negociando créditos en condiciones muy desventajosas, lo que también dificulta su salida al exterior. En este sentido, Hernán Cheyre comparte la opinión del Gobierno respecto de nivelar la cancha para todos, como sinónimo de igualar oportunidades, pero sin caer en paternalismo. “Creo que debe ir por la vía de dar señales y generar instrumentos que motiven a las empresas a tomar la decisión de mejorar su capacidad de gestión, a través de la capacitación, la educación constante y la alfabetización digital de trabajadores y empresarios”, indica.

Para ello, dice, “el potencial del instrumental tributario es enorme, ya que la posibilidad de usar parte de los impuestos para financiar este tipo de gastos es sin duda un tremendo incentivo”.

3 Competitividad y reforma tributaria: en este punto, el tema clave es la reforma a la estructura tributaria que, a juicio del especialista, es básica para mejorar la competitividad de Chile respecto de otros países, donde la tendencia es a bajar los aranceles tributarios a inversión extranjera. “Por razones ideológicas este tema siempre se deja de lado, pero los impuestos son hoy un elemento de gran relevancia a la hora de atraer inversión. En Chile todavía hay mucho paño que cortar respecto de readecuación de la carga y de la estructura tributaria.

Respecto de las pymes, en tanto, Cheyre recuerda que la principal fuente de financiamiento de nuevos proyectos y actividades es el flujo de caja que genera el propio negocio, mucho más que el endeudamiento bancario. En este escenario es muy importante “volver a insistir en el positivo impacto que tendría un esquema tributario en que sólo se paguen impuestos por las utilidades retiradas, y que las que queden dentro estén exentas de carga hasta el momento en que el socio accionista las retire. Así se contribuye a aumentar el flujo de caja, que hoy tiene un recargo del 17 por ciento, independientemente del uso que se haga de ese recurso, es decir de si te lo llevas para la casa o lo reinviertes”, afirma.

Una alternativa es ampliar a los límites que estaban siendo considerados en el artículo 14 bis de la Ley de Renta para empresas que tienen un mayor nivel de ventas. “Creo que estableciendo tasas de impuestos diferentes, 0 por ciento para utilidades reinvertidas y 17 por ciento para utilidades que se retiran, se haría un gran aporte a las pymes”, sostiene.

Pero agrega que para este tipo de reformas, el Gobierno debe “sacarse el velo respecto de los impuestos. Chile tiene las condiciones de redefinir su esquema tributario, tenemos finanzas públicas tremendamente ordenadas y hemos logrado acumular más de 20 mil millones de dólares en cuentas especiales. Ese es su principal desafío”.

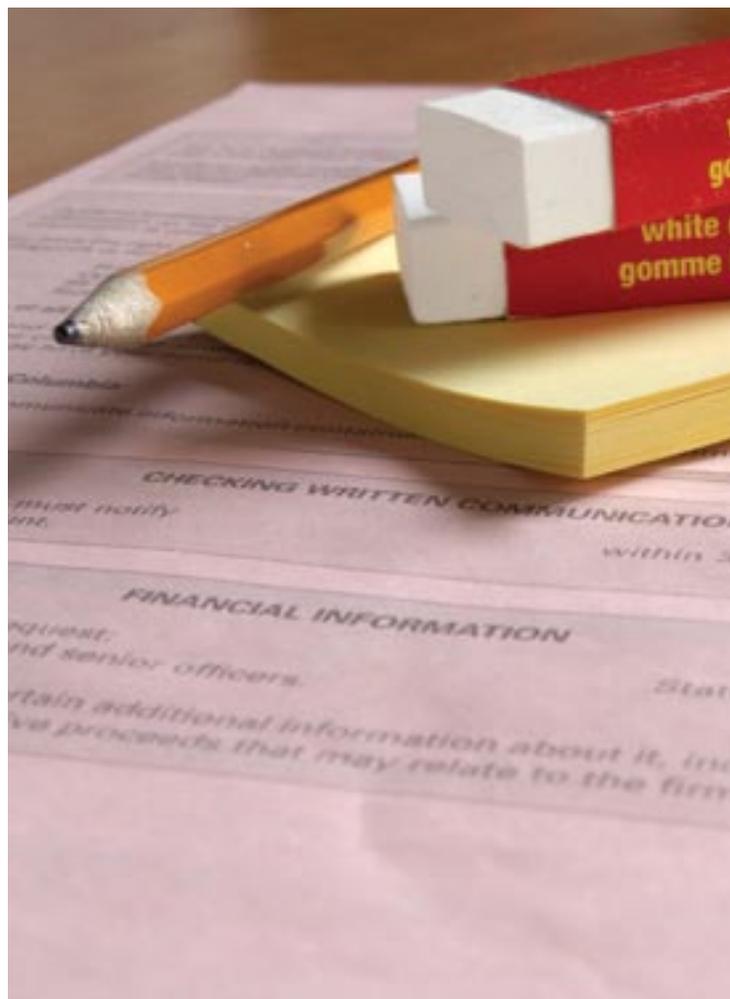
Finalmente, Cheyre indica que también se deben considerar otros aspectos como la creación de una central de garantías móviles para pymes, lo que permitiría a las empresas optar entre más alternativas de crédito en diferentes entidades financieras, al tiempo de incentivar la competencia entre éstas. Y, en segundo lugar, la

eliminación del impuesto de timbres que, en su opinión, no tiene sentido alguno. “Se han rebajado, pero yo creo que podríamos ser más audaces y eliminarlos”.

Responsabilidad compartida

A juicio del economista, no se puede negar el matiz paternalista que han adoptado muchas de las medidas del Gobierno, lo que en definitiva ha generado una suerte de “flojera” en los empresarios, a la espera de que las propuestas lleguen a las puertas de sus negocios. “Al Estado le cabe informar transparentar y establecer mecanismos de mínima burocracia, pero la primera responsabilidad en el surgir recae en las propias empresas, son ellas las que deben emprender”, aclara Cheyre.

En esa misma línea, el experto mantiene sus dudas respecto de si las medidas anunciadas son o no lo que necesita Chile para dar el salto al emprendimiento. “El aparato estatal ha dado muestra de que no está siendo eficiente en la distribución de los recursos, por lo que caben dudas respecto de si va a ser eficaz para canalizar un conjunto de programas como éste. Creo que faltó más audacia en el tema tributario. Ese es el desafío pendiente”, concluye. ■



Asociaciones de garantía recíproca y pymes:

¿Mayor acceso al crédito?



>>

Por María Stella Pérez Calaf
Abogada experta en Derecho Tributario

Con el propósito de facilitar a las pymes el acceso al crédito en el sistema financiero, el Congreso Nacional despachó un proyecto de ley que otorga un marco regulatorio para la formación de asociaciones de garantía recíproca. Su objetivo fundamental es avalar a los deudores que las integren frente a cualquier acreedor, por las obligaciones adquiridas y que estén relacionadas con sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales. Todo ello con cargo a las llamadas “contragarantías” que los deudores asuman a favor de la entidad, a recursos que aporten ciertos fondos administrados con tal propósito; como asimismo con cargo a cupos de garantía del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (Fogape), a los que estas entidades podrán acceder.

Cabe señalar que estas entidades de garantía recíproca también podrán prestar asesoramiento técnico, económico, legal y financiero a sus beneficiarios; administrar las contragarantías otorgadas por los deudores y los fondos destinados a reafianzar las obligaciones consolidadas por las mismas.

Sin perjuicio de las deficiencias técnicas y vacíos que el texto del proyecto acusa - que ameritan un largo y detallado análisis- desde el punto de vista general de los objetivos que se proponen, éste merece al menos cuatro comentarios:

1 No obstante reconocer que el proyecto obedece a la sana inspiración de apoyar a la pyme, en la práctica se puede

advertir que propende más al reforzamiento de las garantías que a los flujos o liquidez de los deudores, siendo que esta última condición constituye el principal factor considerado por la banca a la hora de calificar a los sujetos de crédito. Ello sin perjuicio de admitir que un buen desempeño del sistema podría redundar en una mayor capacidad negociadora de las pymes frente al sistema financiero, así como a clientes y proveedores, y por esa vía, dar una mayor liquidez a los deudores.

2 Llama especialmente la atención que, no obstante encontrarse inspirado el proyecto de ley en experiencias del derecho comparado, no incluya ventajas impositivas para la operatoria de las entidades contempladas en otras legislaciones, tales como exenciones de pago de IVA e impuesto a las ganancias; así como la posibilidad de deducir los aportes a capital social y a los fondos de reafianzamiento del impuesto a la renta, lo que en la práctica ha sido el principal incentivo para la creación y desarrollo de las entidades a que se hace referencia, en los países en que éstas se han implementado.

3 Por otra parte, si bien el proyecto contempla que las entidades de garantía recíproca puedan organizarse como sociedades anónimas o como cooperativas de ahorro y crédito, con mínimas especificidades lo cierto es que -al igual que otras iniciativas- vuelve a caer en la fiebre regulatoria estatal, ya que las sujeta a los controles de la Superintendencia de Bancos o

al Ministerio de Economía, respectivamente. Esto constituye un desincentivo para su creación y funcionamiento, cuya justificación resulta discutible, considerando que tendrán un objeto o giro único autorizado, una acotada esfera de influencia económica circunscrita a la pymes dentro de ese giro exclusivo, y se encontrarán integradas por particulares. El hecho de que organismos y servicios públicos autorizados puedan disponer de recursos a favor de estas entidades, no justifica estos controles que, por lo demás, no existen para otros organismos que permanentemente son favorecidos con estos mismos recursos.

4 Finalmente, cabe destacar que el proyecto faculta en términos generales a los organismos y servicios públicos autorizados para disponer de recursos para fomento y financiamiento, con el fin de otorgar créditos a las entidades de garantía recíproca. Asimismo, autoriza a las personas naturales o jurídicas, que no formen parte de la administración del Estado, para aportar recursos financieros a uno o más fondos, con el objeto de reavaluar las obligaciones afianzadas por la entidad de garantía recíproca. Debiera precisarse bajo qué condiciones objetivas podrán las pymes, en base a sus propios méritos, acceder a estos recursos del Estado, de modo de propender a la igualdad ante la ley y a la transparencia, evitando así crear otro nicho de excesiva discrecionalidad y arbitrariedad, lo que -demostrado está- es y seguirá siendo fuente permanente de reiteradas distorsiones en las decisiones de origen gubernamental. ■

UN CRÉDITO PARA LA
PEQUEÑA EMPRESA

ÚNICO
EN SU
ESPECIE

A 10 AÑOS PLAZO
TASA FIJA
EN PESOS

NO TE LO PIERDAS
¡PÍDELO YA!



BancoEstado[®]
PEQUEÑAS EMPRESAS

Informarse sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en www.stdt.cl

LLÁMANOS AL 600 320 1000 Y TE VISITAREMOS. www.bancoestado.cl

Enapyme 2007: La pyme industrial no está sola

Más de 600 asistentes y expositores del más alto nivel darán vida a la VIII versión del Encuentro de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial 2007. Rondas de negocios y un salón de proveedores con más de 50 stands serán también parte de esta cumbre, cuyo objetivo es entregar a las pymes las claves para su desarrollo.

“Si no nos preocupamos ahora por su desarrollo estamos hipotecando su futuro”, dice el presidente del Comité de Relaciones Gremiales y Comunicaciones de Asimet, Pablo Miranda, al explicar los alcances y objetivos de la próxima Cumbre de las Pymes que se realizará el 22 de agosto en CasaPiedra.

Objetivo de grandes debates, discusiones, foros y paneles, el tema de las pymes ha cobrado este año especial interés no sólo a nivel de Gobierno o en los empresarios, sino también en la opinión pública en general. En tal sentido, nunca antes como ahora ha existido un clima de tanta expectación respecto de cómo será esta versión de Enapyme, que se llevará a cabo justo cuando toda la sociedad ha fijado su mirada en el desarrollo de la pequeña y mediana industria.

Es en ese contexto que, según explica Miranda, la Enapyme pretende abordar esta temática tan amplia en dos ejes centrales: separar absolutamente el tema de las pymes de la discusión política y actualizar las cifras de clasificación de este sector, que, en opinión del gremio, no se ajustan a las condiciones actuales del mercado.

“Queremos ser el centro y un referente importante para la empresa mediana industrial”, sostiene Miranda, un desafío que Asimet ha asumido por octavo año consecutivo y con el respaldo de las más altas autoridades de Gobierno y del empresariado nacional. Durante un día completo, la llamada “Cumbre de las Pymes” convocará a más de 600 empresarios de pequeñas y medianas empresas del sector metalúrgico y metalmecánico, además de “todas aquellas que quieran conocer sus posibilidades y las formas de obtener el éxito en el nuevo contexto de mercado”, indica el representante de Asimet.

Bajo el título de “Claves de Gestión Empresarial para Afrontar los Grandes Desafíos”, el objetivo del encuentro es entregar las herramientas de gestión e información para que estas empresas se desarrollen de mejor manera, en una instancia de conversación y conocimiento mutuo.

“Definitivamente el empresario que asista al encuentro de este año va a agregar a su empresa un valor adicional. Ese es nuestro desafío”, asegura Pablo Miranda.

Entre las actividades que se realicen durante la jornada, destacan las que se desarrollarán en el llamado Salón del Proveedor, un espacio que contará con 50 stands de diversas firmas que recibirán a los empresarios pymes para ofrecer sus productos y servicios en diversas áreas, y en orden a sus demandas específicas.

La gran novedad respecto de versiones anteriores será la realización de Rondas de Negocios, verdaderas redes de contacto en las que participarán grandes firmas de productos y servicios a los que los empresarios pymes podrán conocer y acceder en forma directa, con el fin de establecer y generar nuevos vínculos de negocios.

Lugar y fecha
La cita es este 22 de agosto, en CasaPiedra, Av. Monseñor Escrivá de Balaguer 5600, Vitacura, de 08:30 a 18:30 horas.

Informaciones e Inscripciones

Fono (56 2) 421 6571 / Fax (56 2) 203 3025.
Sitios web: enapyme@asimet.cl, www.asimet.cl
Mail: imorelli@expotrade.cl

Valor

UF 5 (10% descuento socios Asimet)
Incluye acceso a Salón del Proveedor Industrial y Ronda de Negocios



Programa Enapyme 2007

08:30 - 09:00 **Recepción de asistentes**

09:00 - 09:15 **Inauguración**

Bienvenida e introducción, Arturo Lyon P., presidente de Asimet

09:15 - 10:15 **Apertura**

Excm. señora Presidenta de la República, Michelle Bachelet J. (*)

10:15 - 10:30 **Coffee break**

10:30 - 11:45 **Invitado especial**

> **Sebastián Edwards**, economista y profesor de la Universidad de California, Los Angeles (UCLA)

11:45 - 13:00 **"Cluster minero - Una oportunidad para las pymes"** Conozca cómo la asociatividad se transforma en una herramienta de crecimiento para la Pyme.

> **Marcos Lima A.**, director Programas de Economía de Minerales, Centro de Minería PUC.

> **Carlos Álvarez V.**, vicepresidente ejecutivo de Corfo

> **Marcelo Awad A.**, vicepresidente ejecutivo Antofagasta Minerals

> **Moderador: Alfredo Ovalle R.**, presidente CPC y Sonami

13:00 - 14:00 **"Seguridad energética y sus costos para la industria"** Expertos y autoridades responden a la inquietud respecto de la disponibilidad futura de la energía y su impacto en la competitividad.

> **Marcelo Tokman R.**, ministro de Energía (*)

> **Enrique Dávila A.**, gerente general de Enap

> **Mario Valcarce D.**, presidente de Endesa

> **Moderador: Hermann von Mühlbrock S.**, ex presidente de Asimet

14:00 - 15:00 **Almuerzo**

15:00 - 16:00 **Debate: "Regulaciones de las pymes: ¿fomento o freno?"** Sepa cómo las regulaciones y los impuestos están afectando la productividad de su empresa.

> **José Ramón Valente**, ingeniero comercial de la Universidad de Chile y MBA de la Universidad de Chicago, socio - director de Econsult

> **Carlos Mladinic A.**, gerente de Preinversión, Comité de Ministros

> **Moderador: Alfredo Kunze Sch.**, director de Asimet

16:00 - 16:30 **Coffee break**

16:30 - 17:30 **"Marketing: La otra herramienta para la pyme"** Conozca cómo el marketing se puede transformar en una valiosa herramienta de diferenciación para el éxito de su negocio.

> **Konrad Burchardt D.**, ingeniero en transporte, magíster en comportamiento del consumidor, consultor en marketing y telecomunicaciones.

17:30 **Cierre**

(*) Participación sujeta a confirmación.



**PRINMEC
y Cía. Ltda.**



GENUINE U.S.A. MADE



www.haascnc.com

Todo lo que su empresa necesita
para producir más y mejor,
HAAS lo tiene.



Cuevas 1760 - Santiago
Fono: (56-2) 5550214 / 5566818
Mail: comercial@prinmec.cl
Web: www.primmec.cl

Nuevas medidas auguran mejores tiempos

Las cifras del sector metalúrgico y metalmeccánico muestran un significativo mejoramiento, mientras que en el plano político el rechazo al proyecto de la depreciación acelerada forzó el tan esperado paquete de medidas pro pymes.



Por **Mauricio Retamales C.**

Ingeniero Civil UC

MBA en Finanzas y Negocios Internacionales

Director de Desarrollo Internacional



El país espera un crecimiento acelerado y, en este sentido, marzo trajo buenas noticias. Casi todas las cifras que se han publicado muestran un signo positivo. El Imacec aumentó en 6,5 por ciento, el superávit fiscal estará en lo proyectado y el sector comercio maneja perspectivas auspiciosas. El Banco Central elevó la estimación del PIB para el 2007, en un escenario de crecimiento gradual tanto de la producción como de la demanda. Se espera que las buenas noticias en términos de crecimiento continúen, dado lo bajo de la base de comparación del año 2006.

En particular, el sector metalúrgico y metalmeccánico mostró un 4,8 por ciento de crecimiento en su actividad, acumulando un 0,9 por ciento durante el primer trimestre. La industria manufacturera (incluido el sector metalúrgico y metalmeccánico) experimentó un crecimiento acumulado de 3,6 por ciento para el mismo periodo.

Los altos precios del cobre tienen un impacto directo sobre las arcas fiscales, lo que es una muy buena noticia para el Gobierno a la luz de las dificultades políticas que ha enfrentado para llevar adelante sus proyectos. Cómo invertir estos ingresos extras con la mayor rentabilidad para el país debe ser la pregunta clave en los asesores económicos del Ejecutivo.

Mientras el país no sea capaz de avanzar en educación, no se va a solucionar el problema base del emprendimiento y la innovación, y por ende se dificulta la posi-

bilidad de disminuir la brecha entre ricos y pobres. Los indicadores internacionales de calidad de la educación sitúan a Chile lejos de los primeros lugares, siendo en ciencias y matemática la situación peor aún. Los niveles de aprendizaje en el mundo digital son aún escasos, a pesar de haberse aumentado significativamente el gasto.

Las remuneraciones reales han crecido cerca del 4 por ciento y el IPC de abril mostró un 0,6 por ciento, lo que hace esperable una revisión al alza de la tasa de interés por parte del Banco Central. En las cifras del sector se observa un importante crecimiento en áreas de mayor valor agregado, tales como construcción de material de transportes (33,9 por ciento) y fabricación de productos de uso doméstico (14,7 por ciento). Respecto de las ventas físicas se observa un aumento en los niveles de inventarios de stock, anticipando mayores ventas. Las cifras de exportaciones, excluidos los productos manufacturados de cobre y sus derivados, exhibe un crecimiento del 15,4 por ciento. En la relación entre producción física y ocupación se observa una mejora continua de la productividad.

El rechazo del proyecto de depreciación acelerada forzó la creación de un paquete de medidas específico pro pymes. En éste, se plantean, entre otros, créditos blandos para el fomento de la inversión, tres años para la reprogramación de deudas tributarias y un marco regulatorio especial para las pymes. En palabras de la autoridad "se pretende nivelar la cancha" con el fin de mejorar la competitividad y el emprendimiento.

La clave es que las políticas de Hacienda favorezcan tanto a los pequeños como a los grandes empresarios. Esperemos que el conjunto de medidas, tanto pro pymes como las señaladas en el programa "Chile Invierte", sean aprobadas e implementadas a la brevedad. A las pymes hay que ayudarlas, pero uno de los caminos posibles es a través de un acuerdo de colaboración con las grandes empresas.

Tenemos que ser capaces de tomar ventaja con los TLC y para eso es necesario mejorar la competitividad de las empresas y desarrollar con fuerza el concepto de alianza. Un adecuado programa de transferencia tecnológica y una coordinación de asociaciones de seguro tendrían un positivo impacto en el sector.

En el plano de los riesgos, la tasa de cambio, el aumento del costo de la energía y la creciente competencia externa afectan directamente al sector. En particular, en las últimas semanas, una compañía del rubro forestal enfrentó una crisis laboral que movilizó a la comunidad y obligó a paralizar plantas. El mercado estuvo muy atento a la validación de las negociaciones multiempresas.

En resumen, tenemos buenas noticias, aunque el conjunto de medidas para incentivar la inversión aún puede ser mejorado con iniciativas tales como la eliminación del impuesto de timbres y estampillas, la aplicación del impuesto a la renta sobre base distribuida y no devengada, y con políticas de empleo modernas, por citar sólo algunas. ■



***“Así da gusto
ser PYME”***

TELEFONÍA Y BANDA ANCHA INALÁMBRICAS

DESDE \$19.900 + IVA

**Contrátalo al
800 171 171**



TELMEX®
Conectados con tu negocio

Cifras del sector Metalúrgico Metalmeccánico

Análisis enero-marzo de 2007

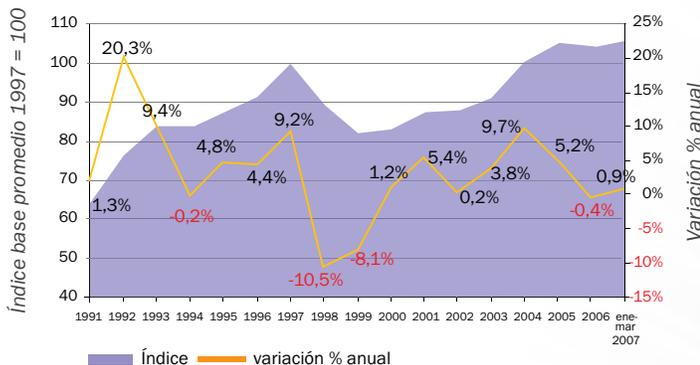
Un incremento de 4,8% registró la producción del sector metalúrgico metalmeccánico en marzo, acumulando un aumento de 0,9% durante el primer trimestre del presente año. En tanto, las ventas del sector anotan una variación negativa de 1,1% en los primeros tres meses del año. La industria manufacturera (incluido el sector metalúrgico-metalmeccánico) experimentó un crecimiento acumulado durante el primer trimestre de 3,6%



PRODUCCIÓN FÍSICA

El índice de producción física del sector metalúrgico metalmeccánico, registró en marzo un incremento de 4,8% con respecto al mes del año anterior ¹. Con esto, el sector registra un alza en el primer trimestre del año de 0,9%. A pesar del bajo crecimiento acumulado, se mantiene la proyección de crecimiento de 4,5% para el 2007.

¹ En marzo de 2007 hay un día hábil menos que en el mismo mes del año pasado.



Cabe señalar, que el sector durante el segundo semestre de 2006 mantuvo una tendencia a la baja, lo que ha sido revertido durante febrero y marzo, meses en los que la evolución del sector se ha acercado más al crecimiento de la economía nacional.

Al analizar los subsectores que tuvieron mayor incidencia en los resultados de la producción del sector, destaca Construcción de material de transportes, con un incremento acumulado de 33,9% en el primer trimestre. Al respecto, podemos señalar que la fabricación de vehículos automotores registra la mayor incidencia en este subsector. Por su parte, el subsector de Fabricación de productos de uso doméstico registró un crecimiento acumulado de 14,7% en similar periodo. En tanto, Fundición de metales es el sector que tuvo mayor incidencia negativa en el primer trimestre, con una baja en sus niveles de producción de 6,4%.

Variación acumulada (porcentaje)

Producción física	mar 01	mar 02	mar 03	mar 04	mar 05	mar 06	mar 07
variación a igual mes del año anterior	2,8	-6,9	7,2	0,3	15,6	2,4	4,8
variación a igual período año anterior	2,0	-2,5	7,8	3,8	11,0	1,5	0,9
variación promedio móvil anual	0,2	4,2	2,7	2,9	11,5	3,0	-0,4

VENTAS FÍSICAS

El índice de ventas físicas del sector, acumula en el primer trimestre de 2007, un descenso de 1,1%, marcado principalmente por las bajas registradas en la Fabricación de otros productos elaborados de metal y Fabricación de productos metálicos para uso estructural, con caídas de 10,5% y 10,1%, respectivamente. En tanto, el subsector de Construcción de material de transporte es el de mayor

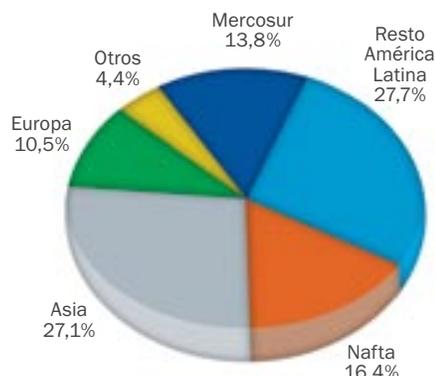
dinamismo, con un incremento en sus niveles de venta de 21,6%.

Al efectuar un análisis de las ventas físicas versus la producción física, podemos señalar que durante el primer trimestre existe un aumento en los niveles de inventario de stock, lo cual nos permite prever un aumento en los niveles de ventas en los próximos meses.

Variación acumulada (porcentaje)							
Ventas física	mar 01	mar 02	mar 03	mar 04	mar 05	mar 06	mar 07
variación a igual mes del año anterior	4,0	-5,5	10,9	4,9	5,4	9,0	-0,8
variación a igual periodo año anterior	2,5	-1,9	8,8	3,2	6,0	5,2	-1,1
variación promedio móvil anual	0,6	4,4	3,2	2,2	9,5	4,9	-2,3

OCUPACIÓN

Un crecimiento de 0,3% registró la ocupación del sector, durante los tres primeros meses del año, con respecto a similar período del año anterior. El subsector de Construcción de maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos es el de mayor dinamismo, al exhibir un crecimiento acumulado de 13,8%. Por su parte, la Industrias básicas de metales no ferrosos corresponden al subsector registrado la mayor baja, con un descenso en el empleo de 14,6% durante el primer trimestre.



EXPORTACIONES

Durante el mes de marzo de 2007, se registró un crecimiento de 7%, comparado con igual mes del año anterior. Con esto, la cifra acumulada durante el primer trimestre alcanza a los US\$ FOB 708,4 millones, cifra que es 56,4% superior a similar período del año anterior.

Los principales destinos de las exportaciones del sector son China, Estados Unidos y Venezuela.

Al excluir las exportaciones de productos manufacturados de cobre y sus derivados, las ventas de productos al mercado externo totalizaron la suma de US\$ 263,2 millones, cifra superior en un 15,4% a lo exhibido el año anterior en similar período.

IMPORTACIONES

Las importaciones del sector metalúrgico metalmeccánico han tenido un incremento de 10,4% en el primer trimestre, comparado con igual periodo del año anterior. Durante este lapso destacan las importaciones de las Industrias básicas de metales no ferrosos y Construcción de maquinaria (excepto eléctrica) con crecimientos acumulados de 42,7% y 20,5% respectivamente.

PROYECCIONES 2007

Frente al anterior escenario, se espera que el sector metalúrgico-metalmeccánico crezca durante el año 2007 a tasas cercanas al 4,5%. Estos rendimientos están sustentados por la evolución en subsectores como el de Construcción de material de transporte, Fabricación de productos de uso domésticos y por el aumento de las exportaciones, las que se espera tengan un incremento de 12%, alcanzando la cifra record de US\$ 2.500 millones.

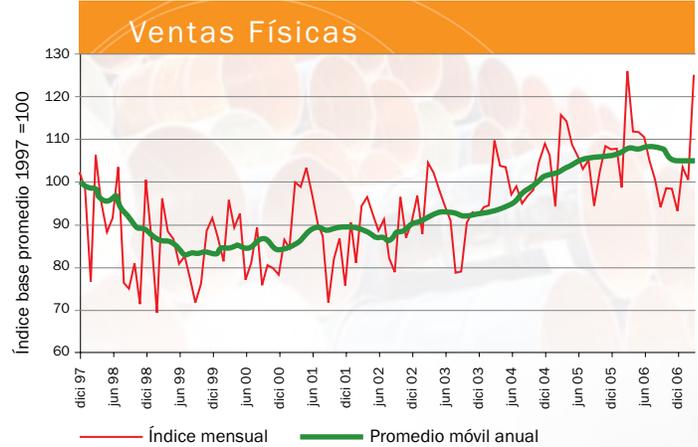
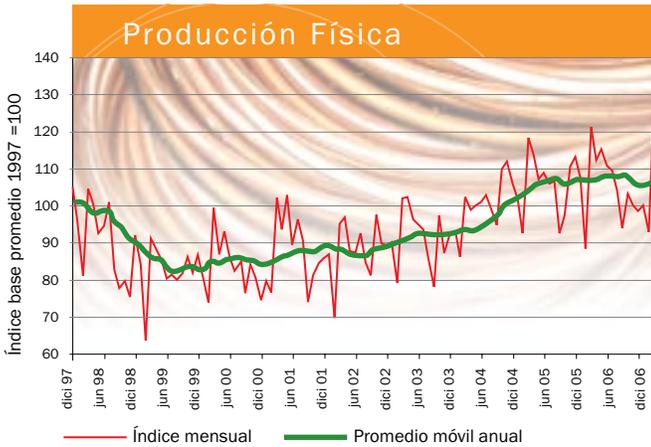
Existe cautela en el sector, porque si bien se prevé que la economía nacional crezca a un nivel de entre un 5% y un 6% el bajo nivel exhibido por el tipo de cambio, el cual tiene incidencia en la sustitución de la producción nacional por productos importados,

así como el retorno percibido por el sector exportador. El promedio valor de equilibrio de la divisa se estima en el orden de los \$560.

RESUMEN PROYECCIONES

	2006 real	2007 proy
Crecimiento de Producción	-0,4%	4,5%
Exportaciones (US\$ millones)	2.351	2.500
Crecimiento de las Exportaciones	54,1%	6,3%
Crecimiento de las Importaciones	10,6%	10,0%
Ocupación	-0,2%	1,0%
Inversión proyectada a 3 años (US\$ millones)		800

ÍNDICES DE ACTIVIDAD SECTOR METALÚRGICO-METALMECÁNICO (marzo 2007)



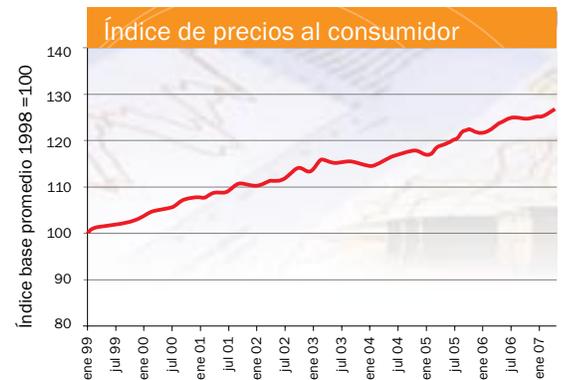
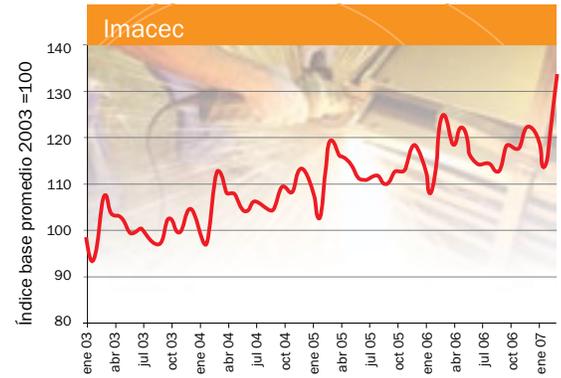
	Índice marzo 2007	porcentaje variación respecto a:			
		feb. 2007	mar. 2006	ene-mar. 07-06	últimos 12 meses
Producción Física	126,7	37,0	4,8	0,9	-0,4
Ventas Físicas	124,6	24,5	-0,8	-1,1	-2,3
Exportaciones	266,5	-10,3	7,0	56,4	55,5
Importaciones	166,2	13,6	8,3	10,4	8,2
Ocupación	87,9	1,8	0,3	0,3	-0,1

MACROECONOMÍA NACIONAL

Producto Interno Bruto por Actividad Económica

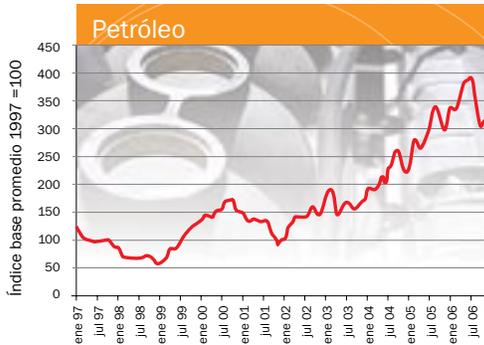
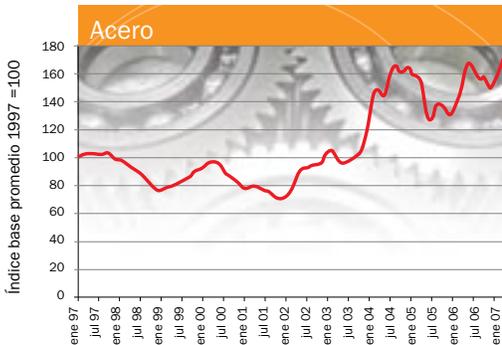
(Variaciones porcentuales respecto al mismo período del año anterior)
(Base 2003)

	2004	2005	2006
Agropecuario-silvícola	7,6	8,2	5,4
Pesca	19,1	-0,9	-1,9
Minería	5,0	-1,5	0,1
Cobre	4,5	-2,5	0,1
Resto	7,2	3,1	0,0
Industria Manufacturera	7,2	6,4	2,5
Alimentos, bebidas y tabaco	4,9	8,5	6,8
Textil, prendas de vestir y cuero	9,3	5,3	-7,8
Maderas y muebles	13,9	2,5	2,4
Papel e imprentas	6,7	0,4	1,0
Química, petróleo, caucho y plástico	6,6	4,4	2,3
Productos minerales no metálicos y metálicas básicas	13,6	8,6	4,5
Productos metálicos, maquinaria, equipos y resto	5,7	12,2	-3,9
Electricidad, gas y agua	3,7	5,2	7,4
Construcción	3,2	10,8	3,9
Comercio, restaurantes y hoteles	6,7	8,1	5,2
Transportes	4,7	5,1	4,7
Comunicaciones	8,6	10,2	9,9
Servicios financieros (4)	8,5	7,7	5,1
Propiedad de vivienda	2,6	3,2	3,4
Servicios personales (5)	3,4	2,9	3,0
Administración pública	2,2	3,6	3,5
Subtotal	5,8	5,6	3,8
Menos: imputaciones bancarias	10,7	15,6	8,5
PIB a costo de factores	5,6	5,2	3,6
Más: IVA neto recaudado	7,9	8,7	6,6
Más: derechos de importación	24,1	26,9	11,5
PIB a precios de mercado	6,0	5,7	4,0



58 años de experiencia nos avalan

Con un equipo profesional altamente capacitado, nos integramos en sus procesos productivos aportando soluciones integrales, con un amplio mix de productos y servicios para el Sector Metalmeccánico.



Año	Mes	IPC	IPM	IPP	Índice General Real de Remuneraciones por hora	Imacec Base promedio 2003=100	Dólar Observado	Petróleo US\$/bb	Cobre US\$/lib	Índice de precio del acero 1997=100
		variación en 12 meses								
2005	ene	2,3%	8,8%	16,1%	98,18	109,3	574,12	41,8	143,79	163,95
	feb	2,2%	8,7%	15,2%	98,92	101,6	573,58	43,0	147,59	158,76
	mar	2,4%	8,5%	11,4%	99,02	119,0	586,48	51,0	153,30	158,02
	abr	2,9%	8,0%	10,9%	98,49	115,6	580,46	53,6	153,97	154,96
	may	2,7%	4,5%	8,4%	98,49	114,5	578,31	50,2	147,38	149,91
	jun	2,7%	4,1%	8,0%	98,53	111,1	585,47	52,1	159,85	137,04
	jul	3,1%	5,1%	10,7%	98,55	110,2	575,77	54,8	163,94	125,53
	ago	3,0%	3,7%	8,2%	98,58	111,3	546,61	58,3	172,26	127,76
	sep	3,9%	5,1%	10,6%	98,09	109,2	536,70	64,2	174,99	135,88
	oct	4,1%	3,8%	11,2%	97,94	112,1	535,50	63,1	184,15	138,18
	nov	3,6%	2,3%	10,9%	98,41	112,5	529,88	59,5	193,65	134,50
	dic	3,7%	3,2%	11,2%	99,68	118,0	514,33	56,0	207,60	131,19
2006	ene	4,1%	5,4%	12,8%	100,00	114,5	524,48	60,2	214,75	129,64
	feb	4,1%	5,9%	13,6%	100,46	107,0	525,70	64,5	226,00	131,36
	mar	4,0%	4,2%	14,1%	100,16	124,9	528,77	62,9	231,46	137,46
	abr	3,8%	5,7%	14,1%	100,03	118,0	517,33	64,7	289,74	148,12
	may	3,7%	7,7%	16,8%	100,13	121,7	520,79	69,7	364,95	156,07
	jun	3,9%	8,5%	20,3%	99,97	115,2	542,46	72,9	326,48	164,82
	jul	3,8%	9,9%	24,2%	99,84	113,5	540,62	73,5	349,82	165,66
	ago	3,8%	11,1%	22,8%	99,94	113,5	538,53	74,6	349,07	161,09
	sep	2,8%	7,1%	19,9%	100,43	112,2	538,65	69,0	344,84	156,52
	oct	2,1%	4,0%	18,2%	100,94	118,3	530,95	59,6	340,21	155,43
	nov	2,1%	6,1%	16,1%	101,37	117,0	527,44	56,5	318,84	153,80
	dic	2,6%	7,9%	14,1%	102,71	122,0	527,58	59,4	302,78	149,33
2007	ene	2,8%	6,3%	12,3%	102,91	120,6	540,51	56,3	257,17	148,29
	feb	2,7%	3,4%	7,3%	103,81	113,1	542,27	54,1	257,48	154,35
	mar	2,6%	5,3%	6,5%	104,08	133,0	538,49	60,0	292,68	159,74
	abr	2,5%	4,5%	8,0%			532,30	64,0	352,28	167,39
Fuente:		Instituto Nacional de Estadísticas				Banco Central de Chile			Bolsa de Metales de Londres	Cruspi



Desde el corte, la soldadura y el moldeado, hasta el tratamiento de superficies, en todas las fases de la transformación de metales son fundamentales los gases técnicos.

AGA – Ideas become solutions.

AGA S.A. Oficinas Centrales | Paseo Pdte. Errázuriz Echaurren 2631,
Providencia - Santiago | 56-2-330-8000
Centro de Atención al Cliente | 800 800 242 | www.aga.cl

Linde Gas] **AGA**

acero**cap**
su origen es garantía de seguridad



En Chile, el acero tiene marca

PRODUCTOS

CAP

SIEMPRE CON CHILE