



PROPUESTAS Y CONSIDERACIONES PARA TRANSFERENCIA DE COMPETENCIAS DE FOMENTO PRODUCTIVO

En el marco de la Asesoría para:

**“El Traspaso de Competencias de Fomento Productivo desde
el nivel Central a los niveles Regionales”**

**José Eduardo Cáceres Rojas
Ingeniero Comercial - MBA
Consultor**

Noviembre de 2014

■ INDICE

	Página
Capítulo 1 Análisis Preliminar	3
Introducción.....	3
1.1 Contexto General.....	4
1.1.1 Estructura Empresarial del País.....	4
1.2 Red nacional vinculada al Fomento Productivo.....	7
1.3 Análisis CORFO.....	12
1.3.1 Breve reseña de la evolución de CORFO.....	12
1.3.2 Primeros pasos para el traspaso de competencias.....	16
Capítulo 2 Líneas de Acción	23
2.1 El Diseño.....	23
2.1.1 Diseño General.....	23
2.2 Etapa 1: Acuerdo General.....	24
2.3 Etapa 2: Planificación.....	26
2.3.1 Elaboración de la Estrategia Regional de Fomento Productivo.....	28
2.3.2 Elaboración de Planes, Programas y Proyectos.....	28
2.4 La Matriz de acciones estratégicas inmediatas.....	29
Capítulo 3: Estructura Organizacional y Administrativa	37
3.1 Organigrama propuesto.....	38
3.2 Roles y Funciones por departamentos y unidades.....	39
3.3 Relaciones y funciones al interior de la División de Fomento Productivo, Innovación y Emprendimiento.....	45
Anexos	
Estructura empresarial de las regiones.....	47-98

01

▪ ANÁLISIS PRELIMINAR

COMPETENCIAS EN MATERIA DE FOMENTO PRODUCTIVO A TRASPASAR DESDE EL NIVEL CENTRAL Y SERVICIOS CENTRALIZADOS A LAS REGIONES.

1.- INTRODUCCIÓN

Chile en los últimos 30 años ha ido sostenidamente avanzando en el camino de la descentralización camino que no ha estado exento de dificultades y trabas, muchas veces avanzando más lento de lo que la gran mayoría del país y sobre todo las regiones esperarían y porque no decirlo, también muchas veces más rápido de lo que los grupos minoritarios de enclaves de poder esperarían.

Pero es importante precisar ¿Por qué es bueno descentralizar? Y en último caso ¿porque es necesario descentralizar?, existe un cierto consenso en que la descentralización por la descentralización no conduce a nada, existe la razonable duda de ¿Por qué vamos a descentralizar algo que se está haciendo bien y eficientemente?, ¿Para hacerlo ineficiente y peor?, naturalmente que no, la descentralización esta varios peldaños más arriba de la discusión de eficiencia y calidad que si bien es cierto son importantes y siempre se deben buscar, podrían ser incluso secundarios en el análisis, respecto de discusiones como la calidad de nuestra democracia, nuestras libertades ciudadanas, la gobernabilidad democrática, el buen gobierno y un buen país más justo y solidario.

Es precisamente en este nivel de la discusión en donde se encuentra la descentralización, temáticas como esta suelen aparecer cuando el país en su conjunto se pregunta ¿Qué tipo de País queremos construir? Dentro de las múltiples respuestas y prácticamente anhelos y declaraciones de principios, en muchas de ellas vamos a encontrar reiteradamente la respuesta "Un Chile más Descentralizado".

El presente informe hace y propone un análisis preliminar sobre que competencias traspasar, las líneas de acción a seguir desde un punto de vista del análisis estratégico a realizar desde las regiones para abordar dicho traspaso y el modelo operativo funcional que deberían adoptar dichas competencias en los Gobiernos Regionales para viabilizar su operación, el análisis del capítulo N° 1 se centra en el rol de Corfo por constituirse en la practica la institución estatal más grande vinculada al fomento productivo en el país ya sea por la extensión territorial de sus direcciones regionales como por el volumen de recursos que administra y la amplitud temática vinculada a los temas de emprendimiento, fomento productivo, I+D , todo esto hace que gran parte del traspaso de competencias en materia de fomento productivo desde el nivel central a los Gobiernos Regionales pase necesariamente con lo que haga o deje de hacer CORFO, respecto de las regiones. sin renunciar ni desconocer por cierto al rol que le compete a toda la red de fomento productivo en su conjunto.

1.1.- CONTEXTO GENERAL

1.1.1 La estructura empresarial del país

En la tabla 1, se muestra la situación del número de MIPES formales por región y, en la tabla 2, se analiza la densidad regional de empresas expresadas en número de MIPES por cada 1.000 habitantes. Lo primero que se observa, es que las medianas y grandes empresas están altamente centradas (62,2%) en la Región Metropolitana en comparación con la MIPE (40,7%).

Las regiones que presentan mayor participación, después de la Región Metropolitana, son las regiones de Biobío y Valparaíso. Sin embargo, en el caso de la MIPE, ambas regiones no presentan una participación que borde el 10% (Biobío 10,7% y Valparaíso 10,1%) mientras que, en la grande y mediana, no presentan una participación superior al 7% (Valparaíso con un 6,8% y Biobío con 6,8%).

Esto implica que la MIPE está un poco más heterogéneamente más distribuida que la mediana y la grande. Lo anterior quizás no aporta un antecedente nuevo a lo antes conocido, pero si se transforma en una constatación que el modelo de traspaso de competencias también requiere estar dotado de estos grados de heterogeneidad, atendiendo a que todas las regiones presentan una concentración distinta de empresas medidas en cantidad, tamaño y sector productivo, sin contar otras variables como nivel de ventas, número de empleados, por nombrar a las más importantes.

Tabla N°1: Distribución regional del número de empresas formales según su tamaño (2012).

Región	Micro	Pequeña	MIPE	%	Mediana	Grande	Mediana y Grande	%	Total General
I Región de Tarapacá	11.920	3.052	14.972	1,90%	737	354	1.091	2,80%	16.063
II Región de Antofagasta	18.461	5.611	24.072	3%	787	292	1.079	2,80%	25.151
III Región de Atacama	10.160	2.645	12.805	1,60%	321	118	439	1,10%	13.244
IV Región de Coquimbo	26.099	5.558	31.657	3,90%	656	234	890	2,30%	32.547
V Región de Valparaíso	65.827	15.633	81.460	10,10%	1.902	715	2.617	6,80%	84.077
VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	35.829	8.101	43.930	5,40%	839	333	1.172	3,00%	45.102
VII Región del Maule	46.472	9.249	55.721	6,90%	1.003	310	1.313	3,40%	57.034
VIII Región del Biobío	70.736	15.422	86.158	10,70%	1.928	669	2.597	6,80%	88.755
IX Región de La Araucanía	33.120	6.778	39.898	4,90%	746	233	979	2,50%	40.877
X Región de Los Lagos	34.163	8.034	42.197	5,20%	943	368	1.311	3,40%	43.508
XI Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo	5.369	995	6.364	0,80%	98	26	124	0,30%	6.448
XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena	7.551	1.911	9.462	1,20%	210	107	317	0,80%	9.779
XIII Región Metropolitana	245.358	83.495	328.853	40,70%	15.105	8.814	23.919	62,20%	352.772
XIV Región de Los Ríos	14.756	2.953	17.709	2,20%	306	97	403	1%	18.112
XV Región de Arica y Parinacota	10.840	1.714	12.554	1,60%	145	45	190	0,50%	12.744
Sin Información (1)	450	86	536	0,10%	11	9	20	0,10%	556
Total General	637111	171237	808348	100%	25737	12724	38461	100%	846809

Elaboración propia en base a datos del SII, año 2011, (1) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región.

Tabla N°2: Distribución regional del número de empresas formales según su tamaño, año 2011.

Región	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande
I Región de Tarapacá	36,4	9,1	45,5	2	1,1
II Región de Antofagasta	31,4	8,7	40,1	1,2	0,4
III Región de Atacama	35,4	8,6	44	1,1	0,4
IV Región de Coquimbo	35,5	7,2	42,7	0,8	0,3
V Región de Valparaíso	36,7	8,2	45	1	0,4
VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	39,7	8,5	48,1	0,9	0,4
VII Región del Maule	45,2	8,6	53,8	0,9	0,3
VIII Región del Biobío	33,7	7,2	40,9	0,9	0,3
IX Región de La Araucanía	33,7	6,6	40,2	0,7	0,2
X Región de Los Lagos	39,7	8,8	48,6	1	0,4
XI Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo	49,3	9,1	58,5	0,9	0,3
XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena	46,8	11,6	58,5	1,1	0,7
XIII Región Metropolitana	34,7	11,3	45,9	2	1,2
XIV Región de Los Ríos	37,9	7,3	45,2	0,8	0,2
XV Región de Arica y Parinacota	59,3	8,9	68,2	0,7	0,3
Total General	39,7	8,6	48,3	1,1	0,5

Elaboración propia en base a datos del SII, INE año 2011

La tabla N° 2 muestra claramente que la distribución regional del número de empresas formales según su tamaño en términos porcentuales se distribuye de forma relativamente homogénea, con algunas excepciones como lo es la región de Arica y Parinacota para el caso de la microempresa, pero esto es mirado en términos porcentuales y que demuestra la alta concentración que tiene la micro y pequeña empresa en la estructura empresarial del País, comportándose de manera muy similar entre las regiones, pero si nos remitimos a la tabla N° 1 comprobaremos que existen grandes diferencias entre regiones al comparar el N° de empresas por tramo (tamaño) en términos absolutos, por lo tanto el análisis correcto, es analizar ambas tablas en conjunto, este análisis que puede resultar obvio podría aportar información relevante en el capítulo N°2 cuando en el proceso de traspaso de competencias, se realice el proceso de planeación estratégica y si se decide desarrollar la matriz de acciones inmediatas permitirá evaluar si un programa de apoyo a microempresa, está sub o sobre valorado o visualizar muy rápidamente que pueden existir tramos de empresas desatendidos, o que el nivel de recursos invertidos en función de lo extendido que está el problema a enfrentar ya sea desde el punto de vista de su distribución territorial como del N° de empresas afectas es insuficiente, en general el cruce de posibilidades de análisis son diversos, el desafío esta en realizar una lectura correcta de los datos y de la realidad.

Tabla N°3: Participación de la MIPE formal en las ventas totales por región, año 2012 (millones de pesos).

Región	Micro	Pequeña	MIPE	Ventas Totales (2)	Participación %
I Región de Tarapacá	\$ 137.564	\$ 542.586	\$ 680	\$ 5.085.446	13,50%
II Región de Antofagasta	\$ 248.531	\$ 913.103	\$ 1.161.634	\$ 8.246.799	8,50%
III Región de Atacama	\$ 121.326	\$ 413.763	\$ 535.089	\$ 3.261.991	13,60%
IV Región de Coquimbo	\$ 301.233	\$ 863.646	\$ 1.164.879	\$ 4.657.498	22,70%
V Región de Valparaíso	\$ 775.814	\$ 2.466.750	\$ 3.242.564	\$ 21.900.614	11,40%
VI Región del Libertador General Bernardo O`Higgins	\$ 423.272	\$ 1.274.452	\$ 1.697.723	\$ 8.861.731	18%
VII Región del Maule	\$ 508.321	\$ 1.428.283	\$ 1.936.603	\$ 5.941.917	28,90%
VIII Región del Biobío	\$ 812.395	\$ 2.436.700	\$ 3.249.095	\$ 15.363.941	18,60%
IX Región de La Araucanía	\$ 360.298	\$ 1.059.067	\$ 1.419.366	\$ 4.118.701	33,50%
X Región de Los Lagos	\$ 394.753	\$ 1.272.461	\$ 1.667.214	\$ 8.553.151	15,60%
XI Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo	\$ 57.722	\$ 153.122	\$ 210.844	\$ 4.118.701	33%
XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena	\$ 94.464	\$ 297.619	\$ 392.083	\$ 8.553.151	24,60%
XIII Región Metropolitana	\$ 3.314.717	\$ 14.049.917	\$ 17.364.634	\$ 308.922.966	5,30%
XIV Región de Los Ríos	\$ 163.295	\$ 450.589	\$ 613.884	\$ 1.320.097	24,80%
XV Región de Arica y Parinacota	\$ 107.051	\$ 257.921	\$ 364.972	\$ 629.964	30,80%
Sin Información (1)	\$ 2.469	\$ 14.907	\$ 17.377	\$ 17.377	35,50%
Total General	\$ 7.823.226	\$ 27.894.886	\$ 35.718.112	\$ 398.149.929	8,20%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base SII. (1) Corresponde a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región. (2) La diferencia en los totales se presenta debido a que el SII no informa el nivel de ventas en las regiones que poseen 10 o menos informante por tramo.

La tabla N° 3 muestra que en gran parte de las regiones la MIPE posee una baja participación respecto de las ventas totales de cada región y el país en su conjunto, en contraposición al N° total de empresas que representa y a la participación % de la MIPE en el total de empresas del país que bordea el 50% , lo anterior da muestras claras de la baja de productividad de estas unidades productivas, claves en la generación de empleo y dinamismo económico del país, lo cual puede estar asociado a un sin número de factores (capital humano, acceso a tecnologías, financiamiento, capacitación, etc.) que no es el objetivo tratar ni analizar en este documento, por cuanto se encuentra ampliamente analizado en otros estudios, lo que si debemos constatar es que la MIPE regional requiere precisamente de eso de una mirada regional, clara y directa que permita abordar el problema de manera estratégica y con sentido local de urgencia, lo anterior requiere de un conocimiento acabado de la realidad territorial regional y de la base productiva local, de manera tal que al conjugar ambos factores se pueda arribar a soluciones con sentido de pertinencia y urgencia para el tejido empresarial local, en lo posible diseñando instrumentos, planes y programas que consideren y tengan en cuenta la realidad regional y local.

1.2. La Red Nacional vinculada al Fomento Productivo

Cuadro N°4: Transferencias corrientes y de capital de las principales instituciones de la red de fomento 2007 a 2012 (miles de millones de pesos).

MINISTERIO	N°	INSTITUCIÓN	PRINCIPAL TAREA
1.- Ministerio de Agricultura	1	Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)	Fomentar y apoyar el desarrollo productivo y sustentable de un determinado sector de la agricultura chilena: la pequeña agricultura.
	2	Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)	Encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los
	3	Corporación Nacional Forestal (CONAF)	Administrar la política forestal de Chile. Fomentar el desarrollo del sector a través de diferentes herramientas de fomento productivo.
	4	Comisión Nacional de Riego (CNR)	construcción, reparación de obras de riego y drenaje.
	5	Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)	Generar y transferir conocimientos y tecnologías estratégicas a escala global para producir innovación y mejorar la competitividad en el sector agroalimentario.
	6	Fundación para la Innovación Agraria (FIA)	Fomentar la innovación del ministerio de agricultura.
2.- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.	1	Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)	Organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de mayores oportunidades.
	2	Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)	Promueve y apoya iniciativas de mejoramiento de la competitividad de la micro y mediana empresa.
	3	Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA)	Fiscalizar el cumplimiento de las normas pesqueras y de acuicultura. Entregar apoyo a diversas actividades de pesca artesanal.
	4	Subsecretaría de Pesca (Subpesca)	Regular y administrar la actividad pesquera y de acuicultura a través de políticas normas y medidas administrativas, con enfoque participativo y territorial
	5	Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR)	Ejecutar una política Nacional de Turismo mediante la implementación de planes y programas que incentiven la competitividad y participación del sector privado.
	6	Instituto Nacional de Propiedad Intelectual (INAPI)	Organismo encargado de la administración y atención de los servicios de la propiedad industrial en Chile.
	7	Consejo de Producción Limpia (CPL)	Instancia de dialogo y acción conjunta entre el sector público, con el fin de difundir establecer un enfoque de gestión ambiental previniendo
3.- Ministerio de Desarrollo Social	1	Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)	Implementar programas de fomento en tres ámbitos (emprendimiento, trabajo y habilitación social).
	2	Corporación de Desarrollo Indígena (CONADI)	Promover, coordinar y ejecutar la acción del Estado a favor del desarrollo integral de las personas y comunidades indígenas (Economía, social, cultural).
	3	Servicio Nacional de Discapacidad (SENADIS)	Impulsar el desarrollo de emprendimiento o negocios que permitan a las personas con discapacidad y a sus familias desplegar su potencial emprendedor.
	4	Instituto Nacional de la Juventud (INJUV)	Tiene herramientas de fomento para apoyar el emprendimiento e innovación social, incentivando a los jóvenes la creación de ideas novedosas para ayudar a superar la pobreza en el país.
4.- Ministerio del Trabajo y Previsión Social	1	Servicio Nacional de Capacitación y empleo (SENCE)	Contribuir a aumentar la competitividad de las empresas y la empleabilidad de las personas.
5.- Ministerio de Educación	1	Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT)	Fomento de la formación de capital humano y el fortalecimiento de la base científica y tecnológica del país
	2	Chile Califica	Coordinar las distintas modalidades de estudio a través de las cuales el Ministerio de Educación entrega servicios educativos a las personas que se encuentran fuera del sistema regular de educación.
6.- Ministerio de Relaciones Exteriores	1	Programa de Fomento de Exportaciones Chilenas (PROCHILE)	Encargado de promover las exportaciones de productos y servicios del país, asociatividad y capacitación.
7.- Ministerio del Interior y Seguridad Pública	1	Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (SUBDERE)	Administrar parte del Fondo Nacional de Desarrollo Regional para proyectos de inversiones fomento productivo de iniciativa de os gobiernos regionales y/o locales.
8.- Ministerio de Minería	1	Empresa Nacional de Minería (ENAMI)	Asignar recursos crediticios par apoyar la propuesta en operación de proyectos viables, incluyendo apoyo al equipo, desarrollo de las faenas, capital de trabajo y emergencias.
	2	Subsecretaría de Minería	Difundir y fomentar políticas mineras de nuestro país, que incorporen la sustentabilidad y la innovación tecnológica

El cuadro N° 4 muestra resumidamente que la Red de Fomento (principales organismos del estado con competencias formales en materias de fomento productivo) está compuesto por 8 ministerios y 24 servicios vinculados a estos ministerios, aquí queda de manifiesto que la red de fomento del país está fuertemente atomizada y sectorializada temática y funcionalmente con dependencias formales distintas, con niveles competenciales distintos, con presencia regional distinta y lo peor de todo con cobertura regional dispar, son pocos los servicios que cuentan con presencia formal (oficina con directivos y profesionales) en cada una de las 15 comunas del país, lo cual razonablemente podría llevarnos a pensar de que si no existe presencia en la región del servicio o institución con la competencia legal para determinada materia o función es muy probable que dicho servicio o función del estado no se esté entregando en condiciones optimas o al 100% de las capacidades en todo el territorio nacional.

Los desafíos que presenta el traspaso de competencias en materia de fomento productivo, desde el nivel central a los Gobiernos Regional, son altos ya sea por la alta cantidad de ministerios y servicios involucrados, como de la diversidad de competencias temáticas y competenciales involucradas, pero lo anterior mas allá de presentar un obstáculo al proceso, se transforma en un desafío para el proceso descentralizador que experimenta el país, desafío que debe ser asumido de manera constante y coordinada.

Si analizamos la estructura de la Red de fomento observaremos que tan solo 2 ministerios (Economía y agricultura) concentran el 58% de las instituciones que conforman la RED de Fomento y de estas tan solo 2 (Corfo e Indap) concentran gran parte de los recursos, es por lo anterior que este informe, se concentrara fundamentalmente en analizar el proceso de transferencia de competencias desde el nivel central a los Gobiernos Regionales, considerando a CORFO como la principal institución que iniciara este proceso, ya sea porque es la institución que presenta la mayor cantidad de instrumentos disponibles en materia de fomento productivo de manera transversal ya sea por sector productivo como desde el punto de vista temático, conjuntamente CORFO posee una adecuada red de direcciones regionales cada una de ellas con equipos directivos , profesionales y técnicos que conocen las realidades territoriales regionales, lo cual permite hacer un puente activo entre los Gobiernos Regionales, las Direcciones Regionales de CORFO, la dirección nacional de CORFO, la Subsecretaria de desarrollo regional y el Ministerio de Economía.

La transferencia de competencia, es necesaria y urgente la fuerte atomización de instituciones, instrumentos y recursos, hace inviable seguir operando la red de fomento tal cual como ha operado hasta ahora, en donde cada institución por una lógica competencial / legal independiente, responde a sus propias metas, desafíos y mandatos legales en las cuales se puede dar la paradoja que al no actuar con un enfoque sistémico en su conjunto es posible (en el mejor de los casos) que cada una de ellas sea eficiente, que cumpla sus metas y objetivos, pero que en su conjunto no contribuyan sistemáticamente a solucionar eficiente y realmente los problemas que afectan a la MIPE en Chile, producto que enfrentar un problema estructural, requiere de desafíos y respuestas estructurales y no de respuestas atomizadas, individuales o aisladas.

Cuadro N°5: Transferencias corrientes y de capital de las principales instituciones de la res de fomento 2007 a 2012 (miles de millones de pesos).

INSTITUCION	2007	2008	2009	2010	2011	2012	TOTAL POR INSTITUCION
CORFO	\$ 75.846	\$ 87.407	\$ 98.728	\$ 100.013	\$ 89.924	\$ 95.574	\$ 548.392
FOSIS	\$ 38.744	\$ 38.457	\$ 42.892	\$ 40.782	\$ 40.175	\$ 41.651	\$ 242.700
INDAP	\$ 68.558	\$ 86.786	\$ 84.067	\$ 83.208	\$ 92.899	\$ 117.020	\$ 532.538
SENCE	\$ 27.891	\$ 45.834	\$ 53.761	\$ 64.024	\$ 89.150	\$ 100.724	\$ 381.384
SERCOTEC	\$ 15.108	\$ 19.858	\$ 26.653	\$ 37.381	\$ 16.175	\$ 20.303	\$ 135.478
SERNAPESCA	\$ 1.369	\$ 1.609	\$ 3.803	\$ 3.646	\$ 1.895	\$ 13.588	\$ 25.869
SERNATUR	\$ 5.954	\$ 5.732	\$ 8.706	\$ 8.231	\$ 10.672	\$ 9.501	\$ 48.798
TOTAL	\$ 235.478	\$ 287.692	\$ 340.195	\$ 340.195	\$ 342.860	\$ 400.372	\$ 1.927.215

Fuente: Elaboración propia, en base a Informes de Ejecución trimestral, Dirección de Presupuestos, Ministerio de Hacienda.

La tabla N° 4 muestra claramente lo que se mencionaba en párrafos anteriores son Corfo, Indap, Sence y Fosis, con un 28%,28%,20% y 13% respectivamente, las instituciones que más recursos del estado concentran cuyo foco es el fomento productivo o están fuertemente vinculado a él, pero entre estas 4 instituciones podríamos decir que es CORFO la que en su génesis y esencia misma está vinculada transversalmente a fortalecer el fomento productivo en el país o su espectro de acción tanto sectorial como temáticamente cubra prácticamente todo el espectro de la actividad económica nacional, no así INDAP, que posee un rol clave y distintivo en un sector específico de la economía nacional como lo es el pequeño productor agrícola nacional o FOSIS que posee una clara orientación social cubriendo los sectores mas básicos de la actividad empresarial y el emprendimiento inicialmente motivado por razones de subsistencia e inserción social y laboral, por su lado SENCE cumple un rol temático y funcional específico como lo es la capacitación y el empleo.

Las instituciones que presentaron volúmenes más bajos de transferencia fueron SERNAPESCA y SERNATUR. Cabe destacar la estabilidad del presupuesto que presenta FOSIS, una institución fuertemente ligada a la eliminación de la pobreza del país a través del trabajo, la habilitación social y lo más importante, el fomento al emprendimiento. Cabe mencionar que SERCOTEC y FOSIS son las únicas instituciones que focalizan la gran mayoría de su presupuesto en la MIPE y además, SERCOTEC sólo lo hace a través de programas de fomento productivo.

Cuadro N°6: Subsidio promedio Capital Abeja 2013.

Región	Emprendimiento L1 Idea de negocio	Emprendimiento L2 Empresas <1 año	Empresa
I Región de Tarapacá	\$ 1.777.930	\$ 1.784.757	\$ 5.099.037
II Región de Antofagasta	\$ 1.416.667	\$ 1.366.903	\$ 2.581.565
III Región de Atacama	\$ 1.344.870	\$ 1.433.333	\$ 2.734.584
IV Región de Coquimbo	\$ 1.331.573	\$ 1.389.384	\$ 2.583.528
V Región de Valparaíso	\$ 1.347.408	\$ 1.403.397	\$ 2.665.895
VI Región del Libertador General Bernardo O`Higgins	\$ 1.392.806	\$ 1.462.500	\$ 2.791.258
VII Región del Maule	\$ 1.293.079	\$ 1.361.300	\$ 2.726.515
VIII Región del Biobío	\$ 1.337.410	\$ 1.435.344	\$ 2.856.614
IX Región de La Araucanía	\$ 1.371.642	\$ 1.447.845	\$ 2.620.269
X Región de Los Lagos	\$ 1.336.269	\$ 1.338.548	\$ 2.681.913
XI Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo	\$ 1.313.562	\$ 1.427.206	\$ 2.518.124
XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena	\$ 1.331.066	\$ 1.415.000	\$ 2.826.084
XIII Región Metropolitana	\$ 1.334.233	\$ 1.377.031	\$ 2.769.057
XIV Región de Los Ríos	\$ 1.393.158	\$ 1.377.785	\$ 2.585.131
XV Región de Arica y Parinacota	\$ 1.452.679	\$ 1.494.504	\$ 2.882.222
Total General	\$ 1.357.626	\$ 1.413.063	\$ 2.780.308

Fuente: SERCOTEC. (1) Tarapacá apalancó los subsidios con montos del Fondo Nacional de Desarrollo Regional, razón por la cual pudieron entregar recursos con montos mayores

Al analizar los montos de subsidio promedio, por región, se observa que a excepción de la Región de Tarapacá, el resto de las regiones tienen promedios bastante uniformes aunque la Región de Arica-Parinacota es la que presenta los montos promedios mínimos, éstos se pueden encontrar en las Regiones del Maule, Los Lagos y Aysén para Emprendimiento L1, Emprendimiento L2 y Empresa, respectivamente.

Cuadro N° 7 Empresas innovadoras por tamaño de empresa y sector económico (porcentaje del tamaño de empresa en el sector, septiembre 2014).

Sector económico	Grandes	Medianas	Pequeñas
Energía	50%	0%	0%
Minería	45%	0%	0%
Industria Manufacturera	51%	35%	17%
Servicios de salud y sociales	61%	53%	28%
Otras actividades	34%	33%	29%
Hoteles y Restaurantes	40%	23%	28%
Act. Inmobiliarias y empresariales	39%	41%	26%
Agricultura	29%	38%	26%
Construcción	43%	44%	22%
Comercio	37%	33%	18%
Pesca	32%	30%	14%
Transporte	32%	34%	11%
Intermediación Financiera	43%	17%	10%

Fuente: Boletín de Innovación y Ley sobre Incentivo Tributario a la I+D

Al analizar la tasa de innovación por tamaño de empresa en cada sector económico, se observa que en el segmento de las pequeñas empresas destacan en otras actividades culturales y medioambientales (29%), Servicio de Salud y Sociales (28%) y Hoteles y Restaurantes (28%). Además llama la atención la baja tasa de innovación que tienen estas empresas en el sector Pesca a diferencia de lo que sucede con las empresas medianas y grandes. Por el lado de las medianas empresas, los sectores relevantes son Servicios de Salud y Sociales (61%), Construcción (44%) y Actividades Inmobiliarias y Empresariales (41%).

Es interesante notar que en Energía y Minería sólo las grandes empresas reportan innovación. También se observa que el único sector no tiene grandes diferencias entre tamaños de empresas.

1.3.- ANÁLISIS CORFO

1.3.1 Breve reseña de evolución del contexto estratégico de Corfo

Corfo, es una institución que a lo largo de los años ha experimentado profundos y significativos cambios, que han estado asociados estrechamente a los cambios que a su vez ha experimentado el país, es así como en sus inicios fue clave en su rol de motor industrializador del País, contribuyendo a crear un sin número de empresas y áreas claves y estratégicas para el desarrollo nacional como lo son las telecomunicaciones, energía, industria, combustibles entre otros, podríamos señalar que un 2º gran momento una vez ya industrializado el país y su entorno macro empresarial nacional correspondió a mejorar la competitividad del país a través de la estructura productiva, desarrollados en torno a la nueva economía, conocimiento, biotecnología, medio ambiente, innovación y tecnología.

Con posterioridad a la crisis de 1998, Corfo vive 3 momentos claramente identificables que podríamos resumir en:

1º Momento: Foco en mejorar la competitividad individual de las empresas

2º Momento: Foco en el desarrollo de cadenas productivas

3º Momento: Foco en mejorar el Entorno empresarial

Conjuntamente se definen nuevas tareas como lo son la atracción de inversiones y la búsqueda de empresas para que se instalen en regiones con el objetivo de "lograr un crecimiento equilibrado a nivel regional", a su vez se define) como prioritario el apoyo a la PYME, a la creación de nuevos negocios, fomentar la innovación en las empresas y el apoyo al emprendimiento innovador.

Entre los años 2006 y 2010, Corfo se estructura en torno a gerencias con un fuerte énfasis en el desarrollo de una política de clusters, para potenciar sectores productivos específicos de alto potencial de crecimiento.

Actualmente (2014) es posible identificar en Corfo nuevos ejes que dicen relación con:

- Focalizarse en las necesidades de las personas (emprendedores)
- Apalancar más recursos del sector privado para atender a más personas (Eficiencia)
- Medición de todos los programas (Impacto)
- Inserción en una economía global

Cuadro N° 8 CORFO, Programas e instrumentos, estructurados según gerencias.

Gerencia Innova	Gerencia de Desarrollo competitivo	Gerencia de emprendimiento	Gerencia de inversión y financiamiento	Gerencia de desarrollo de capacidades tecnológicas
Implementación del Plan Estratégico - Nueva Ingeniería para el 2030	Programa Nodos para la Competitividad	Redes de Mentores	DFL 15 Bonificación a Compra de Bienes de Capital para Zonas Extremas	Empaquetamiento Tecnológico para nuevos Negocios
Concurso Bienes Públicos para la Competitividad Regional - BioBio	Programa de Apoyo a la Reactivación - PAR	Programa de Emprendimientos Locales (PEL)	Fondo Desarrollo y Crecimiento	Aceleración Internacional de Emprendimientos Tecnológicos - Global Connection
Concurso Bienes Públicos para la Competitividad	Programa de Becas de Inglés Corfo	Programa de Emprendimientos Locales (PEL)	Capital de Riesgo Corfo Inversión Directa en Fondos de Inversión	Innovación de Productos o Procesos (Prototipos) - Programa Innovación Tecnológica Empresarial
Concurso Nueva Ingeniería para el 2030	Programa Pingüinos sin Fronteras	Subsidio Semilla de Asignación Flexible para el Apoyo de Emprendimientos de Desarrollo	Fondo Etapas Tempranas	Concurso Planta de Concentración Solar de Potencia (CSP)
Registro de entidades para la realización de Estudios de Patentabilidad	Programa Nodos para la Competitividad - Tipología Plataformas de Fomento para la Exportación (NODE)	Programa de Emprendimientos Locales (PEL)	Capital de Riesgo Corfo para Empresas Innovadoras	Grupos de Transferencia Tecnológica
Concurso Bienes Públicos para la Competitividad Regional	Proyectos Asociativos de Fomento (Profo)	Subsidio Semilla de Asignación Flexible para el Apoyo de Emprendimientos de Desarrollo	Fondo de Exploración Minera Fénix	
Concurso Fortalecimiento de Capital Humano en Transferencia Tecnológica	Proyectos Asociativos para la Microempresa	Programa de Apoyo al Entorno para el Emprendimiento y la Innovación (PAE)	Crédito Corfo Postgrado	
Programa de Apoyo al Entorno para el Emprendimiento y la Innovación Regional	Programa de Distribución de Audiovisual	Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento (Regiones: Antofagasta, Valparaíso, Coquimbo, Magallanes y La Antártica Chilena, Los Lagos, La Araucanía, del Maule, Atacama, Arica y Paríacota, del Biobío, de los Ríos, de O'higgins)	Programa de Pre inversión en Riego	
Programa de Difusión Tecnológica (PDT)	Concurso Corfo TV	Aceleración Internacional de Emprendimientos Tecnológicos - Global Connection	Programas de Pre inversión en Áreas de Manejo de Pesca Artesanal	
Programa de Difusión Tecnológica Regional	Concurso Corfo Cine	Concurso Semilla Expansión	Fondos de Garantía a Instituciones de Garantía Recíproca (IGR)	
Programa de Apoyo al Entorno para el Emprendimiento y la Innovación (PAE)	Concurso Apoyo a la Inversión en Zonas de Oportunidades	Concurso Emprendedores Globales: Start-Up Chile	Crédito Corfo Micro y Pequeña Empresa	

Gerencia Innova	Gerencia de Desarrollo competitivo	Gerencia de emprendimiento	Gerencia de inversión y financiamiento	Gerencia de desarrollo de capacidades tecnológicas
Programa Regional de Apoyo al Emprendimiento (Regiones: Antofagasta, Valparaíso, Coquimbo, Magallanes y La Antártica Chilena, Los Lagos, La Araucanía, del Maule, Atacama, Arica y Parinacota, del Biobío, de los Ríos, de O'higgins)	Programa de Apoyo a la Inversión Productiva para la Reactivación (IPRO) (Regiones)	Nómina de Entidades Patrocinadoras - Programa Capital Semilla	Subvención a la Prima del Seguro Agrícola	
Empaquetamiento Tecnológico para nuevos Negocios	Postulación de Agentes Operadores Intermediarios - Administración Concurso IPRO	Concurso Capital Semilla	Incentivo Tributario a la Inversión privada en Investigación y Desarrollo	
Aceleración Internacional de Emprendimientos Tecnológicos - Global Connection	Programa Pymes Competitivas	Programa de Aceleración de Emprendimientos en Sectores Estratégicos	Fondos de Asistencia Técnica (FAT)	
Concurso Go To Market - De la idea al mercado	Grupos de Transferencia Tecnológica	Programa Nacional de Incubadoras. Línea 3: Consolidación y Sustentabilidad	Fomento a la Calidad (Focal) - Empresas Pertencientes al Sector Turismo	
Redes de Inversionistas Ángeles	Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)	Subsidio Semilla de Asignación Flexible para el Apoyo de Emprendimientos de Innovación	Garantía Corfo Inversión y Capital de Trabajo	
Operación de Incubadoras de Negocios		Atracción de Centros de Excelencia Internacional de I+D en energía de los mares	Garantía Corfo Comercio Exterior	
Validación y Empaquetamiento de Innovaciones - Programa Innovación Tecnológica Empresarial		Garantía Corfo Comercio Exterior		

Gerencia Innova				
Innovación de Productos o Procesos (Prototipos) – Programa Innovación Tecnológica Empresarial	Absorción Tecnológica para la Innovación en las Pymes	Atracción de Centros de Excelencia Internacional en I+D	Gestión de la Innovación	
Voucher de Innovación en Pymes	Financiamiento Basal Transitorio para Consorcios Tecnológicos	Registro para entidades que realizan Actividades de Valorización de Mercado y Propiedad Intelectual	Valorización y Protección de Propiedad Intelectual	
Incorporación de Capital Humano para la Innovación en Pymes	Concurso Perfil de I+D Aplicada	Prototipos de Innovación Empresarial	Concurso Fortalecimiento de Oficinas de Transferencia y Licenciamiento 2.0	
Asociaciones Tecnológicas para la Competitividad	Concurso Proyecto de I+D Aplicada	Concurso Gestión de la Innovación en el Sector Público		
Subsidio Semilla de Asignación Flexible para el Apoyo de Emprendimientos de Innovación	Consortios Tecnológicos para la Innovación	Programa de Innovación Empresarial de Alta Tecnología		
Atracción de Centros de Excelencia Internacional de I+D en energía de los mares	Concurso de Innovación en Energías Renovables	Concurso Empaquetamiento y Transferencia de I+D		

Elaboración propia a partir de información publicada en Fuente: <http://www.corfo.cl/programas-y-concursos>

El cuadro N° 8 da cuenta de la gran cantidad de instrumentos y programas que dispone CORFO, eso naturalmente puesto muy en positivo nos muestra el gran esfuerzo que realiza dicha institución por presentar una oferta amplia y variada a los emprendedores y empresas del País, para que puedan encontrar dentro del amplio abanico de posibilidades existentes (95 instrumentos y programas) estructurados en:

- Gerencia de Innova (39 instrumentos)
- Gerencia de Desarrollo Competitivo (16 instrumentos)
- Gerencia de Emprendimiento (18 instrumentos)
- Gerencia de Inversión y Financiamiento (17 instrumentos)
- Gerencia de Desarrollo de capacidades tecnológicas (5 instrumentos)

Lo anterior devela muy claramente que se debe realizar un esfuerzo por reestructurar el sistema y que sea el proceso de traspaso de competencias, la instancia propicia para servir de eventual filtro/diagnóstico para visualizar y diagnosticar objetiva y técnicamente que instrumentos y programas deben permanecer o debe ser asumidos por la región de acuerdo a la realidad de cada región y territorio, el capítulo N° 2 ofrece una metodología clara y eficaz para facilitar ese proceso.

1.3.2 PRIMEROS PASOS DEL TRASPASO DE COMPETENCIAS (VISIÓN TEMÁTICA)

1. ¿Qué necesitamos descentralizar?

Esta es una pregunta clave y necesaria de responder, en el caso de Corfo y el proceso de traspaso de competencias que se encuentra próximo a enfrentar cabe preguntarse lo siguiente: ¿Qué necesitamos descentralizar?

- ¿La estructura y competencias?
- ¿Los presupuestos y recursos?
- ¿Las decisiones?
- ¿Todas las anteriores?

Antes de responder a esas preguntas partiremos de la premisa que es necesario y bueno descentralizar como un factor clave para profundizar la democracia, elemento clave para el analista y el definidor de políticas públicas conjuntamente que al descentralizar en teoría estamos siendo más eficiente por cuando las decisiones se toman más cerca de los beneficiarios finales (personas) y por ende se disminuye la carga administrativa y eventualmente procedimental, ahora bien desde una lógica privada, pensaríamos que la descentralización es importante por cuanto se es más eficiente en la toma de decisiones y en la distribución de los recursos, por lo tanto un factor clave de interés común (público y privado) es la eficiencia y la eficacia en la toma de decisiones y distribución de los recursos, por lo tanto es un factor clave que debe estar constantemente monitoreado

2. ¿Qué podemos Descentralizar?

Objetivizar el análisis nos permite ver con mayor claridad las decisiones a tomar en un escenario de traspaso de competencias desde Corfo a los Gobiernos Regionales, hay que considerar que existen estructuras y dinámicas al interior de la CORFO como lo es la Gerencia de Inversión y financiamiento que resulta estratégicamente más eficiente que siga operando en Santiago, ya que esta se vincula directamente con la banca a través de sus casas matrices y son estas a través de sus distintas oficinas comerciales a largo de todo el país, quienes le permiten a Corfo ofrecer cobertura territorial y poder llegar a los beneficiarios finales (emprendedores y empresas) quienes hacen uso mayoritariamente de 2 instrumentos (líneas de garantía corfo) como lo son Fogape y Fogain, que indistintamente del lugar geográfico en donde se encuentre el beneficiario, este puede acceder de igual forma y con las mismas condiciones a estas garantías Corfo, por cuanto es un instrumento que se encuentra estandarizado y el canal de distribución esta posicionado y además presenta ventajas competitivas y fuertes economías de escala para operar.

La nueva institucionalidad regional debe ser capaz de responder a las necesidades del país y sus regiones en una lógica eminentemente "Anticipativa" para ello se requiere:

- **REDEFINIR FOCOS ESTRATÉGICOS:**

Actualmente, Corfo a nivel nacional, realiza una lectura (análisis) del tejido y red productiva y empresarial nacional y define focos (prioridades) estructura o adapta instrumentos para dar cuenta de estas prioridades y define recursos que permiten alcanzar enfrentar estos desafíos, este análisis ahora se deberá realizar con urgencia en las regiones a partir de la Elaboración de "Estrategias Regionales de Desarrollo Productivo".

- **UNA DESCENTRALIZACIÓN INTELIGENTE:**

Si el estado busca descentralizar porque con esto se contribuye a mejorar y profundizar la democracia y se es más eficiente y desde una perspectiva privada, les interesa la descentralización porque a través de esta aumenta la eficiencia, la eficacia y la productividad. Por lo tanto el acto descentralizador contribuye en sí mismo a alcanzar el objetivo de profundizar la democracia, pero no necesariamente en ser per se más eficientes y más eficaces, por lo tanto la clave está en monitorear las variables de eficiencia y eficacia, es decir una suerte de descentralización con apellido, que podríamos denominar "Descentralización eficiente y eficaz" o mejor aun "Descentralización Inteligente" ya que se podrían estar tomando decisiones más rápida, eficiente y eficazmente, pero no necesariamente por ello estar tomando "Mejores Decisiones" por ello es importante iniciar un proceso de capacitación a los profesionales de los Gobiernos Regionales, que asumirán estas tareas en cada una de las 15 regiones del país.

- **MAS Y MEJORES AGENTES OPERADORES:**

Existe una situación clave que se debe resolver de forma innovadora y es la forma en que actualmente Corfo entrega los recursos a sus beneficiarios, que es principalmente a través de Agentes Operadores, que tienen un rol clave de levantar demanda y colocar recursos, por lo tanto podríamos entender a los agentes operadores que son una suerte de canal de distribución de una parte de los instrumentos de Corfo, por lo tanto y si así es entendido, juegan un rol clave y estratégico en la estructura actual y se debe definir o redefinir el Rol que jugaran en la nueva estructura ya que como es bien sabido y haciendo una analogía al sector privado son muchos los casos de empresas que han triunfado o fracasado, dependiendo, si cuentan con un buen o mal canal de distribución.

▪ **GERENCIA DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO:**

Se debe revisar la relación regional con el énfasis de algunos instrumentos de garantía avalados por Corfo (Ej. Fogape y Fogain) y que son operados por la banca y otras entidades de financiamiento, en este sentido de eventualmente reconocer ciertos énfasis en algunas industrias que tengan alguna identidad territorial regional particular y que amerite ser considerada esa especificidad en una eventual redefinición de instrumentos de financiamiento desde Corfo a nivel central y que por un tema de escala es pertinente que continúe concentrado a nivel central.

▪ **REVISIÓN DE ASPECTOS ADMINISTRATIVOS FUNDAMENTALES:**

Más profesionales, demandando más servicios de las estructuras de soporte de los Gobiernos Regionales, principalmente de los departamentos de administración, jurídico, finanzas, manteniéndose estos departamentos en términos generales con la misma cantidad de profesionales y ahora con más trabajo que realizar. Esto generará un inminente cuello de botella en las estructuras de soporte del gobierno regional al ver aumentado el número de profesionales y tareas con la creación de estas nuevas divisiones o direcciones de Fomento Productivo. (Más licitaciones, más requerimientos informáticos, estrechos y ajuste del espacio físico al tener que albergar cada vez a más funcionarios, aumento de las solicitudes de logísticas y de abastecimiento. (vehículos, insumos, etc.) que deben ser debidamente cauteladas.

▪ **REVISIÓN DE ASPECTOS FUNCIONALES:**

Con la creación de las divisiones de planificación al interior de los Gobiernos Regionales, producto del traspaso de competencias en materia de planificación desde el ministerio de planificación a los Gobiernos Regionales, también surgieron algunos problemas de tipo funcional al interior de los GORE, ejemplo de ello es que ahora había que desarrollar más licitaciones y licitaciones distintas a las que los GORE, estaban acostumbradas a realizar (Licitaciones de obras) esto implica ajustar procedimientos, crear formatos, nuevas bases, consultas reiteradas a los departamentos jurídicos para examinar la legalidad de una serie de nuevos procedimientos, entre otros, esto llevó a generar un cuello de botella particularmente en las estructuras de soporte lo que llevó "paradojalmente" no a que la nueva división fuera lenta, sino que ahora las 3 divisiones se tornaron más lentas en su conjunto, dada obviamente las interacciones que existen entre ellas y el contagio sistémico al que se vieron expuestas.

▪ **REDEFINIR LOS COMITÉ DE ASIGNACIÓN ZONAL (CAZ) de CORFO – EVITANDO EVENTUALES RIESGOS DE CAPTURA:**

Actualmente los CAZ se estructuran por zonas, (Norte, Centro, Sur...) los cuales agrupan un conjunto de regiones por ej. el CAZ norte agrupa a las regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá, Antofagasta, Atacama y Coquimbo, una de las funciones claves de los CAZ es seleccionar que proyectos que forman parte de un concurso serán beneficiados con recursos CORFO de un universo de proyectos y postulaciones que reúne a las 5 regiones antes mencionadas, este sistema no exento de críticas a tenido el gran acierto de ser un ente imparcial, que disminuye los riesgos de presión y captura (empresariales, académicos, políticos, etc.) a los cuales se ven expuestos los directores regionales, al redefinirse las direcciones regionales en este traspaso de competencias, hay que definir de manera muy clara ¿quién y a nivel regional cumplirá el rol que hasta ahora cumplían los CAZ? de manera tal de evitar los riesgos de captura, sin que ello necesariamente pase por burocratizar el proceso.

▪ **PREVEER Y ADELANTARSE A EVENTUALES PROBLEMAS DE GESTIÓN INTERNA QUE EXPERIMENTARAN LOS GOBIERNOS REGIONALES:**

Actualmente los Gobiernos Regionales (GORE)¹ están estructurados en 3 Divisiones (División de Planificación y Desarrollo Regional, División de Administración y Finanzas y División de Análisis y Control de Gestión, en la historia reciente de los Gobiernos Regionales ya se vivió el año 2007 la creación de las Divisiones de Planificación y Desarrollo Regional, fruto del traspaso de competencias desde el Ministerio de Planificación (MIDEPLAN, actual Ministerio de Desarrollo Social) a los Gobiernos regionales , en ese entonces hubo un fuerte proceso de ajuste de distinta intensidad y magnitud según la realidad de cada región (Gobierno Regional), pero en general hubo un periodo inicial de ajuste y adaptación puesto que incorporar una nueva división en donde por años habían existido solo 2 con roles bien definidos una DACG (División de Análisis y Control de Gestión) fuertemente orientada a la ejecución de obras y una DAF (División de Administración y Finanzas) como estructura de soporte de toda la dinámica administrativa y financiera del gobierno regional en su conjunto y particularmente como apoyo permanente a las labores de la DACG.

¹ En Rigor el servicio Administrativo del Gobierno Regional, según lo señalado en la LOCGAR 19.175

▪ **RIESGO DE DOBLE FINANCIAMIENTO:**

Se debe tener especial cautela con los doble financiamientos para un mismo proyecto o concurso (Financiamiento Regional + Financiamiento Nacional) que naturalmente no es lo mismo que complementariedad, suele ocurrir con los fondos FIC Regional en donde las instituciones postulan paralelamente a financiamiento CONICYT, CORFO y FIC Nacional, solo por nombrar algunos, esas situaciones deben ser resguardadas en este proceso.

▪ **ESTIMULAR LA SINERGIA Y LA COMPLEMENTARIEDAD DE LAS ACCIONES MAS QUE LA DUPLICIDAD A TRAVEZ DE:**

- ✓ **COHERENCIA:** Nacional, Regional y Local, lo anterior dado que se puede terminar apoyando a: Sectores deprimidos inviables o poco estratégicos.
- ✓ **EFICIENCIA:** Ante la falta de una estructura de soporte, se puede caer en la ineficiencia y lentitud traduciéndose esto en prestar un mal servicio.
- ✓ **EFICACIA:** Ante la falta de esta estructura de soporte y profesionales de apoyo, se puede burocratizar la gestión.
- ✓ **EL IMPACTO:** Riesgo de atomizar los recursos y la intervención y por ende, diluir el impacto.
- ✓ **LA PERTINENCIA:** Ante la falta de un eventual foco estratégico global o general, se puede perder el foco y el sentido estratégico.
- ✓ **SENTIDO ESTRATÉGICO Y RIESGOS DE CAPTURA:** Se puede caer en el riesgo de captura o cartelización de grupos de presión y perder el sentido estratégico de la intervención. (Ej. Gremios, comités según como se estructure la correlación de fuerzas en cada región).
- ✓ **INEQUIDAD TERRITORIAL INTRARREGIONAL Y SECTORIAL:** Al existir este riesgo de captura (inherente a cualquier proceso y no exclusivo de este) puede existir el riesgo de concentrar recursos en aquellos sectores o territorios más organizados v/s aquellos sectores o territorios que más lo necesitan pero más desorganizados.
- ✓ **RIESGO RECENRALIZADOR INTRARREGIONAL:** lo anterior dado que muchas medidas que están centralizadas a nivel nacional, reproducen su centralismo en regiones, en términos prácticos, "**Reproducen Inequidad Territorial**".

- ✓ **RIESGO CON EL ASOCIATIVISMO FUNCIONAL:** En términos prácticos, podríamos llamarlo "Falso Asociativismo", que básicamente se explica o produce cuando un grupo de empresarios o empresas de uno o más sectores se concertan (o asocian) con un único y claro objetivo que es el obtener recursos para un determinado fin que en la práctica difiere del fin específico para el cual fue convocado el concurso en su esencia, es decir no existe compromiso ni voluntad de que dicha asociatividad perdure en el tiempo y tiene en su génesis un fin mas instrumental como lo es: Obtener recursos para contratar profesionales, compra de materiales y equipos, financiar viajes, etc. que en muchos casos si bien es cierto en la forma coincide con los objetivos de la convocatoria del instrumento, en el fondo los intereses individuales difieren de esta.

1.3.- CUADRO GENERAL DE FACTORES CRITICOS DE EXITO EN EL PROCESO DE TRASPASO DE COMPETENCIAS EN MATERIA DE FOMENTO PRODUCTIVO:

FACTORES DE GOVERNABILIDAD	FACTORES ESTRATÉGICOS	FACTORES FUNCIONALES Y OPERACIONALES
1.- Elección directa de Intendentes y consejeros regionales	1.- Toma de decisiones a nivel y escala regional Abandonar la sobre instrumentalización de fondos públicos	1.- Realizar un adecuado traspaso de gestión del conocimiento desde la institucionalidad existente a la nueva institucionalidad regional.
2.- Cautelar la existencia de una existencia previa decisional que actúe como contrapeso (contraparte técnica) a los niveles decisionales meramente políticos) ejemplo los Comités de Asignación Zonal (CAZ).	2.- Todas las regiones deben contar con una Estrategia Regional de Fomento Productivo, que este en plena coherencia con la Estrategia de Desarrollo Regional de cada región. 3.- Pasar de una lógica de instrumentos de fomento a una lógica de programas de fomentos.	2.- Todas las regiones que creen y acojan esta nueva institucionalidad en materia de fomento productivo, deberán desarrollar 3 acciones prioritarias: 3.- Elaborar una Estrategia Regional de Fomento Productivo 2.- Elaborar un Plan de Acción de dicha Estrategia 4.- Desarrollar un manual operativo y de gestión de la nueva institucionalidad
3.- Cautelar la el riesgo de estar tomando decisiones más rápido y más eficientes, pero no por ello mejores decisiones.	4.- Aprobar marcos presupuestarios y focos estratégicos, más que limitarse a aprobar solo proyectos	5.- Contar con un Comité de asignación regional
	5.- Redefinir los criterios de magnitud, escala e impacto de los proyectos 6.- Cautelar en el traspaso de competencias la sinergia y complementariedad de las acciones en la red de fomento productivo de cada región.	6.- Es necesario y Urgente, contar con unidades regionales de análisis y estudios, que es distinto al Rol de las actuales Divisiones de Planificación y Desarrollo Regional, estas unidades pueden ser públicas o privadas y se debe estudiar y analizar la pertinencia o no de una u otra opción.
	7.- Redefinir el Rol de los agentes Operadores (Ej. CODESSER - ASOEX)	7.- Mas que agentes operadores (Captadores de demanda y colocadores de recursos) deben pasar a ser Agentes de Desarrollo, en cuya función implícita este la captación y colocación de recursos pero remitirse a que eso constituya un fin en sí mismo.

▪ LINEAS DE ACCIÓN

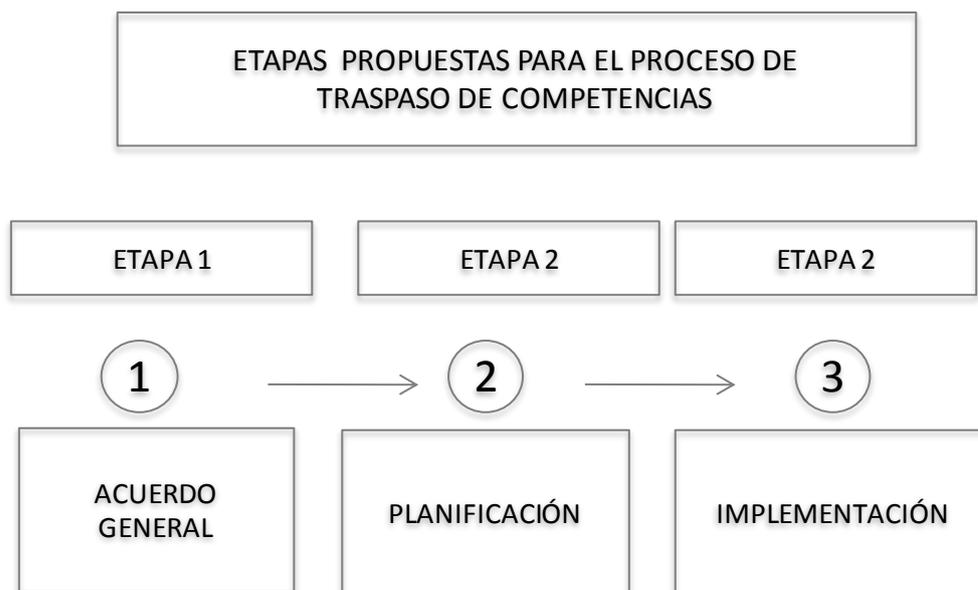
Para el traspaso de competencias a los Gobiernos Regionales en materia de Fomento productivo.

2.1.- EL DISEÑO

El traspaso de competencias en materia de fomento productivo debe ser en su esencia un proceso respetuoso de la realidad y diversidad regional, conjuntamente debe ser un proceso que propenda a la eficacia y a la eficiencia en el logro de sus objetivos, debe ser racional en el uso de los recursos y limitado en el tiempo, asumiendo que el proceso de traspaso de competencias debe ser un proceso acotado en el tiempo que no se puede extender indefinidamente, dado que con lo anterior crece la incertidumbre y se produce el efecto contrario por 2 vías: primero que la institución que esta traspasando las competencias asuma que competencias y en que grados y condiciones las traspasara y cuando dejara de tener la competencia o tutela legal en determinado ámbito, en segundo término que la institución que recibe la competencia tenga muy claro el marco de acción, legal, estratégico, administrativo y funcional que demandara dicha competencia. lo anterior podría entenderse y estructurarse como el rayado de cancha fundacional de este proceso.

2.1.1) Diseño General:

La existencia de un diseño general posee un rol clave en este proceso, pero no basta con la existencia de un diseño general concebido a nivel central, (muy necesario por cierto como punto de partida), se requiere o requerirá de la "Regionalización" de este diseño, entendiendo este concepto como la particularización o ajuste, para pasar de de un diseño global nacional con mirada regional a un diseño regional con mirada y coherencia nacional, lo que parece ser un matiz semántico tiene una importancia gravitante de fondo, entender que son las regiones quienes pasaran a jugar un rol clave en este proceso y es a ellas a quienes les corresponderá materializar en el territorio las apuestas estratégicas de este proceso es un cambio de mirada y paradigma trascendental. trivializando la frase de que "Un mal diseño será augurio de malos resultados", debemos evitar este clásico error que no hará más que colocar en pugna a la región con el nivel central puesto que en el peor de los casos será la génesis para establecer una relación "culposa" centro - región, pudiendo la región realizar los mejores y mayores esfuerzos para implementar correctamente un "Proceso mal diseñado", que hará estériles e inútiles cualquier esfuerzo en contrario, dado que la región se encontrará frente a un proceso gestacionalmente mal concebido.



Elaboración Propia

2.2) Etapa 1: Acuerdo General:

- **La identificación con el proceso:** si el diseño general (o rediseño) es concebido desde las regiones, la validación política, técnica y social con los actores regionales será más fuerte y limitará el riesgo latente de ser concebida como un proceso "impuesto" y en esta lógica lo que es impuesto, tiende a ser rechazado, pero la identificación va más allá de asumir o acatar en un sentido disciplinario estricto un mandato legal o técnico, el identificarse tiene que ver con adherir, encontrar sentido a un proceso de más largo aliento, esta identificación fortalece al proceso, lo pone en valor y refuerza el sentido práctico.
- **La Apropiación con el proceso:** al igual que la identificación, la apropiación es consecuencia de lo primero, vale decir, primero me identifico con el proceso y después me apropio de él, esto requiere de una convicción y compromiso profundo con el proceso, esto posee ventajas implícitas importantes como por ejemplo refuerza la convicción, atendiendo que cuando el proceso es diseñado y concebido en la región por los propios actores locales estos se identifican y apropian con el proceso, por lo tanto la defensa de este y las energías y convicción por materializarlo son extremadamente fuertes y el riesgo de abandonar el proceso o no asumirlo al 100% si es que no se anula totalmente, disminuye sustancialmente.

- **La responsabilidad y compromiso con el proceso:** ya habiéndose identificado y apropiado con el proceso conlleva ineludiblemente a responsabilizarse y comprometerse con este, aun cuando estos tres niveles parecen ser semántica y funcionalmente muy similares guardan diferencias que están dadas por la profundidad del arraigo local que produce en los actores locales, la responsabilidad con el proceso es radicalmente importante por cuanto cuando me responsabilizo, acepto explícita e implícitamente que se me exija y mida por el devenir y los resultados del proceso, sean estos buenos, regulares o malos, toda vez que acepto responsabilizarme por un diseño definido localmente (quizás por los mismos actores que asumen la responsabilidad) pero existe un espacio de mayor distancia para responsabilizarse por un proceso pensado y diseñado fuera de la región, pero implementado en la región, ese suele ser un error fundacional de los procesos "Teóricamente descentralizadores" en la forma, pero que muchas veces encierran aires recentralizadores en el fondo.



2.3) Etapa 2: Planificación

El diseño estratégico constituye la clave de este proceso, entendiendo que un buen o mal diseño estratégico será fundamental para el éxito o fracaso de este proceso o por lo menos para su correcta implementación, el diseño estratégico supera con creces al diseño operativo, que en el peor de los casos si podría estar más o menos estandarizado (No necesariamente centralizado) incluso esta eventual estandarización no tendría porque ser necesariamente para las 15 regiones, podría estar estructurada por macro zonas (norte, centro, sur), pero hay un elemento que necesariamente tiene que ser desarrollado en cada una de las regiones y es el componente estratégico de este traspaso de competencias, vale decir empezar a trabajar "Diseñar" con un sentido estratégico el enfoque, puesta en marcha y ejecución de esta nueva competencia y no solo remitirse a administrar esta nueva competencia.

El Diseño Estratégico deberá estar constituido por:

- 1.- Elaboración de la Estrategia Regional de Fomento Productivo
- 2.- Elaboración de Planes
- 3.- Elaboración de Programas
- 3.- Elaboración de proyectos

Todo esto con su expresión financiera adecuada (presupuesto) materializado en un Plan Plurianual de Inversiones.

Existe en este proceso una oportunidad inmejorable de poder dotar al proceso de planeación en materia de fomento productivo, de una coherencia, que solía escasear en la lógica anterior, en donde existía una red de fomento, atomizada y la mayor parte de las veces inconexa, y efectivamente se podría cambiar el paradigma actual y realmente pasar de una lógica de Proyectos / instrumentos a una lógica de programas.

Si no se permite y su vez exige a las regiones contar con este marco estratégico inicial, existe un gran riesgo de sobre instrumentalizar los recursos disponibles para la promoción y el fortalecimiento del fomento productivo en la región y caer en el gran error de ahora "hacer mal regionalmente lo que ya sea hacia eventualmente mal a nivel central", siempre se ha criticado que en lógica actual la decisión de colocación de los recursos en materia de fomento productivo, muchas veces carece de foco estratégico, dado que ese evalúan los proyectos en su merito individual y no en una lógica integral y de las sinergias que estos producen.

2.3.1.- Elaboración de la Estrategia Regional de Fomento Productivo:

Un hito clave del proceso de traspaso de competencias en materia de fomento productivo, lo constituye la elaboración de la Estrategia Regional de Fomento Productivo, lo anterior es de pleno sentido común, puesto que se requiere un marco estratégico que ordene y estructure la dinámica de fomento productivo en cada región todo esto en coherencia y concordancia con la Estrategia Regional de Desarrollo Regional y el resto de los instrumentos de planificación nacional, sectorial, territorial y regional que tengan incidencia en esta Estrategia de Fomento Productivo (Y viceversa). se debe tener especial cuidado en hacer de la elaboración de este instrumento de planificación un acto dogmático o ritualizarlo demasiado, literatura abunda demostrando que los instrumentos de planificación, son en su esencia instrumentos flexibles, dúctiles que deben tener la capacidad de adaptarse y por sobre todo capacidad de anticipación, existen algunos elementos claves, que se deben cautelar al momento de iniciar la elaboración de la Estrategia.

- **Cuidado con las Agendas:** Existe en Chile una tendencia a etiquetar los procesos o a seguir modas de gestión, alguna vez fue la calidad total, el justo a tiempo, la reingeniería, el balanced scorecard, etc. la recomendación es a realizar un proceso metodológicamente claro, técnicamente consistente y coherente estratégicamente, la Estrategia debe ser capaz de reconocer:
 - ✓ La diversidad productiva regional
 - ✓ Sectores emergentes
 - ✓ Sectores Rezagados
 - ✓ Sectores Postergados
 - ✓ Diversidad Territorial
 - ✓ La Pluriactividad
 - ✓ Nuevas Tecnologías
 - ✓ Propiciar la Innovación
 - ✓ Propiciar los Vínculos Públicos - Privados
 - ✓ Propiciar las redes
 - ✓ Fortalecer la I+D
 - ✓ Fortalecer el Emprendimiento
 - ✓ El uso de las nuevas tecnologías
 - ✓ Propiciar los encadenamientos productivos
 - ✓ Los Centros Científicos

La lista anterior es solo una representación genérica del abanico de posibilidades que se deben tener en cuenta a la hora de elaborar la estrategia pero el aspecto más importante es que la Estrategia posea Foco y el foco transversal debe estar dado transversalmente por el especial foco en las personas y el territorio, pero en este caso específico las personas que asumen rol de emprendedores y empresarios y las empresas que ocupan el territorio.

- **Evaluar experiencias pasadas (Experiencias Piloto, de Laboratorio, etc.) :** abundan las experiencias en Chile de experiencias de reconversión productiva ya sea en comunas, territorios específicos como así también regiones completas (Comuna de Lota, Comuna de La Ligua, Provincia de Choapa, Región de Arica y Parinacota, Región de Aysén), algunas más exitosas otras no tanto, existen incluso sistematización de experiencias que en estos casos cobran especial importancia como lo es el proceso metodológico de la sistematización, proceso al cual se suele dar muy poca importancia, sin considerar que es precisamente a través e la sistematización de experiencias a través de las cuales se aprende de los errores y se destacan los aciertos, aquí abundan las experiencias que tenían como objetivo dotar a un territorio determinado de una institucionalidad (Pública - Privada o ambas) que actuase como articulador de las intervenciones de fomento productivo en la región, que dotase de una visión prospectiva los procesos de planificación, que no se viese influenciada por la contingencia administrativa o política del momento, en definitiva una institucionalidad que podríamos denominar "De laboratorio" olvidado que como toda actividad científica de laboratorio, siempre se hace hincapié en que los resultados obtenidos son en condiciones de laboratorio" que quiere decir esto, que son hechos en condiciones óptimas según los objetivos de estudio que persigue el investigador, vale decir, aisladas de

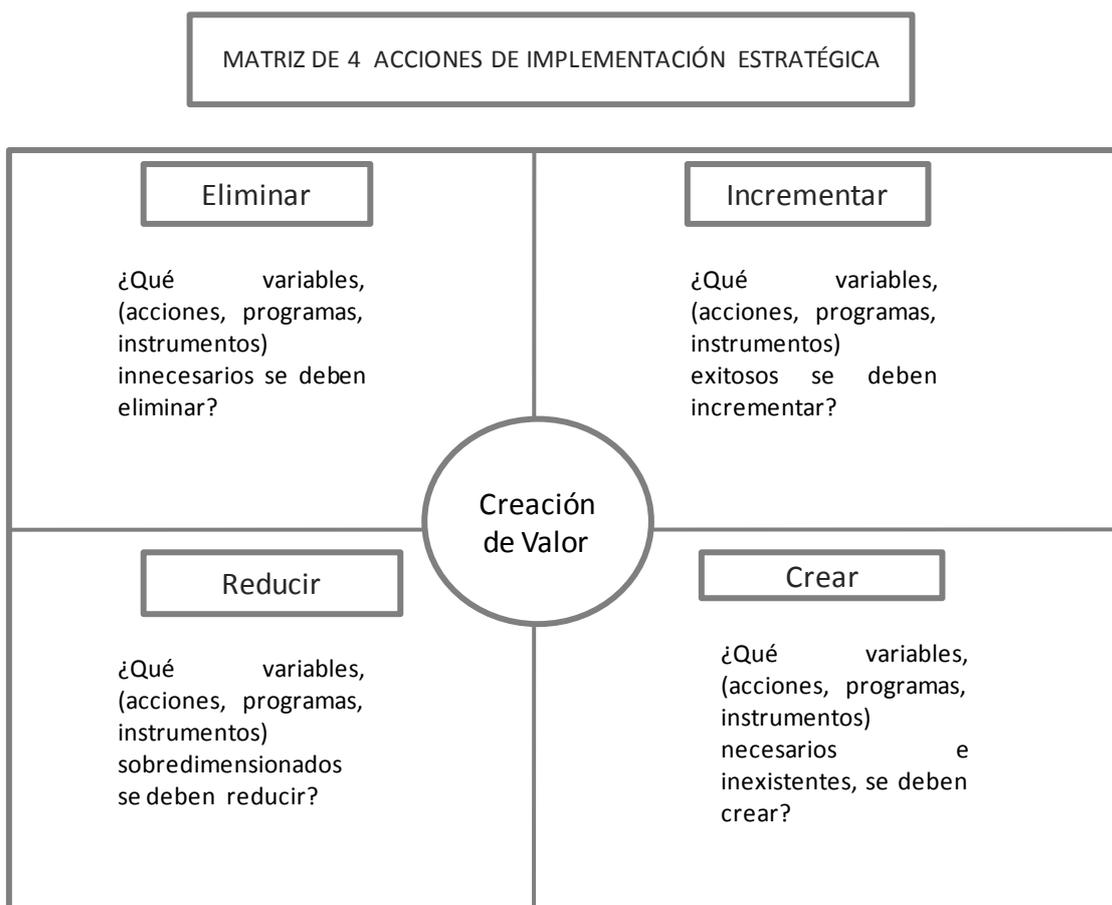
condiciones externas, (Temperatura, humedad, clima, luz, agentes externos, bacterias, etc.) la implicancia práctica que tiene incorporar esta frase "Resultados obtenidos en condiciones de laboratorio", en que el investigador no asegura, ni mucho menos se responsabiliza de los resultados que se obtengan al realizar este experimento, ya sea en otras condiciones de laboratorio, ni mucho menos por cierto, fuera de este, entonces realizando esta analogía a los procesos de planificación, el planificador debe ser muy cauto y prudente cuando estructure su estrategia, plan programa u otro, ya que por regla general este no se cumplirá exactamente de cómo está definido en el instrumento y muy por el contrario, lo más probable es que no se desarrollará en el plazo definido, ni con el presupuesto asignado.

2.3.2.- Elaboración de Planes, Programas y Proyectos: Coincidentemente con el punto anterior, y haciendo una abstracción metodológica, asumiendo que este documento y sus recomendaciones, son para técnicos y profesionales con conocimientos previos en temas de planificación, básicamente nos hemos abocado a establecer recomendaciones prácticas al proceso, en el caso de la elaboración de planes, programas y proyectos, estos deben necesariamente ser suficientes para alcanzar los objetivos que persigue, estos necesariamente deben ser elaborados si se cuenta con una Estrategia Regional de Desarrollo Productivo, para que estos puedan ser desarrollados al alero de un marco estratégico orientador, hay que tener cuidado con elaborar planes o programas refundacionales que aparezcan muy bien en lo general pero muy poco realizables por carecer de sentido práctico.

2.4 La matriz de acciones estratégicas inmediatas:

La matriz de acciones estratégicas que proponemos constituye una forma clara y práctica de ordenar los primeros pasos del proceso de Transferencia de Competencias, en el entendido que las regiones están recibiendo las competencias de fomento productivo, pero son ellas (los gobiernos Regionales) quienes deben determinar de qué forma, administraran y ejecutaran esta nueva competencia, dado que si los Gobiernos Regionales se limitasen a seguir administrando ahora desde la región un modelo concebido desde el nivel central sería un error inicial importante ya que traicionaría el espíritu esencial del proceso "la descentralización" que como tal, busca dotar a las regiones de nuevas capacidades. esta matriz permite de manera muy rápida y simple visualizar el panorama general de acciones a desarrollar durante al menos los primeros 6 o 12 meses del proceso, permite a su vez concentrarse en aquellos aspectos relevantes, incluso brinda la posibilidad de abrir las puertas a la innovación, ya que permite pensar e idear acciones nuevas que creen valor conjuntamente desechar y eliminar todos aquellos aspectos que no permiten crear valor a los usuarios (ciudadanos) en este caso específico emprendedores, empresarios y empresas.

La matriz de acciones estratégicas inmediatas:



Elaboración propia

Para desarrollar esta matriz de manera ordenada y con sentido lógico y práctico, esencialmente esta se debe desarrollar si ya se cuenta con una Estrategia Regional de Desarrollo Productivo o en su defecto al menos en paralelo a la elaboración de esta, de manera tal que no basta en un sentido reduccionista y simplista, con ponerse a eliminar, crear, reducir o incrementar planes, programas y proyectos, antes de analizar las eventuales contradicciones estratégicas que se estén produciendo entre los programas existentes o eventualmente en los que se estén proponiendo, conjuntamente se debe evaluar la efectividad y el impacto producido por los programas anteriores, de manera tal que mediante el proceso de discusión y análisis estratégico (idealmente participativo) de la Estrategia se pueda ir visualizando (completando) la matriz en cada uno de sus cuatro cuadrantes, inicialmente este trabajo se debe realizar de manera muy sencilla (borrador si se quiere), pero al final del proceso de elaboración de la estrategia, la matriz estará completa²

La matriz de acciones inmediatas presenta una serie de ventajas, si bien es cierto quizás no por sobre otras metodologías, pero al menos complementaria o cubre áreas y aspectos que otras no cubren por ejemplo el análisis FODA.

La matriz permite:

- Analizar simultáneamente la reducción de acciones ineficientes y visualizar aquellas estratégicas desprovistas de acciones concretas, con esto, por un lado se reducen costos producto de la ineficiencia del sistema y por otro lado se crea valor.
- Identificar inmediatamente si las acciones actuales en materia de fomento productivo están orientadas permanentemente a crear planes y programas de manera ineficiente, sin aportar valor aumentando con ello la estructura de costos del presupuesto regional.
- Un amplio espectro de personas (autoridades, profesionales, técnicos, empresarios, académicos, etc.) pueden comprender fácilmente la matriz, lo cual facilita su compromiso a la hora de aplicarla.
- Dado que desarrollar la matriz requiere de un trabajo exhaustivo, que obliga a analizar a fondo cada una de las variables, esto contribuye a revisar las hipótesis preliminares sobre las cuales se construye (construyo) la estrategia.

2.4.1 Desarrollo acción 1: "Eliminar"

¿Qué variables, (acciones, programas, instrumentos) innecesarios se deben eliminar?

Esta primera acción, asociada a esta primera pregunta, obliga al planificador y formulador a pensar en eliminar acciones, instrumentos, programas, entre otros con los cuales probablemente por mucho tiempo se ha estado desarrollando fomento productivo en la región con muy pocas variaciones a través de los años, incluso estas acciones (variables) muchas veces se dan por asumidas aunque hayan perdido su valor estratégico o incluso más grave aun reducir el valor de la estrategia en su conjunto. lo anterior producto de contradicciones estratégicas (Que hay que identificar). muchas veces la administración pública sumida en la vorágine administrativa diaria no se detienen a analizar el impacto de las acciones y se asume una lógica rutinaria de la aplicación de los instrumentos y programas algo así como el error de pensar que son buenos por que existen o porque existen, son necesarios, siendo que la lógica y sentido común, nos llevaría a pensar de que lo correcto es

² Es necesario que si el llenado de la matriz, se realizara en paralelo con la Elaboración de la Estrategia, se designe a un equipo técnico para que desarrolle metodológicamente este proceso.

pensar que "**Porque que generan valor existen**" por lo tanto un análisis clave es analizar si las acciones actuales desarrolladas en materia de fomento productivo ¿están generando valor? o ¿Cuanto valor generan?, algunas preguntas claves que se deberán formular los que conduzcan este proceso particularmente para el desarrollo de la acción 1 "eliminar" de la matriz son:

- ¿Han contribuido a solucionar el problema de origen?
- ¿Existe aun la situación (problema) que dio origen al programa?
- ¿La incidencia y frecuencia del problema, no justifican su permanencia?
- ¿Han contribuido a alcanzar los objetivos propuestos?
- ¿Han contribuido a generar empleo?
- ¿Han contribuido a dinamizar la red de fomento?
- ¿Han contribuido a Dinamizar la base productiva local?
- ¿Han contribuido a que haya más emprendedores?
- ¿Han contribuido al escalamiento y encadenamiento productivo?
- ¿Han contribuido a generar riqueza?
- ¿Han contribuido a detonar procesos de I+D?
- ¿Han contribuido al desarrollo local?
- ¿Han contribuido a fortalecer dinamismo económico de los territorios?
- ¿Han contribuido al desarrollo de las comunas, provincias y la región?

2.4.2 Desarrollo acción 2: "Reducir"

¿Qué variables, (acciones, programas, instrumentos) sobredimensionados se deben reducir?

Esta segunda acción, obliga al planificador a analizar y estudiar qué acciones, planes, programas e instrumentos están sobredimensionados (exagerados) en virtud de la demanda existe, de la masa crítica de usuarios o potenciales beneficiarios, a la magnitud del problema, a la frecuencia del problema y al impacto de las líneas de acción ejecutadas, en términos prácticos son muchas las razones y causas que pueden justificar reducir una intervención (planes y programas) pero se debe tratar de focalizarse en aquellas razones estructurales y de fondo para decidir reducir un programa, debe quedar muy claro que antes de reducir un programa o eliminar un programa se puede haber tomado la decisión (previa evaluación) de eliminar un programa pero como las consecuencias sociales de eliminar un programa de manera radical o abrupta pueden ser mayores a los costos de que el programa permanezca, se debe proceder con una secuencia lógica básica de la aplicación de políticas públicas "La gradualidad" , los cambios deben ser graduales, si se decide eliminar un programa, será en la mayoría de los casos condición previa, partir por reducirlo, (Pasar por ejemplo de un plan a un programa y de un programa a un proyecto en una lógica escalar inversa) en otros casos la decisión de reducir un programa podrá traer aparejada la decisión posterior de eliminarlo, no existiendo necesariamente una decisión vinculante entre ambas opciones, no obstante pueden estar muy relacionadas, la acción de reducir, no debe ser asumida como una opción estratégica negativa o darle la connotación equivocada de que porque algo se está reduciendo o eliminado se está retrocediendo, muchas veces para avanzar se debe retroceder, pueden y deben existir razones muy de fondo para reducir una intervención (Planes y programas) ojala estas no sean meramente presupuestarias, que puede ser una razón de peso pero hay otras razones que las podríamos circunscribir al ámbito de las decisiones estratégicas, entre ellas podemos encontrar:

- La frecuencia, alcance y magnitud del problema (en términos del tiempo, del número de afectados como del territorio comprometido) que dio origen al problema, se ha reducido en los mismos términos (frecuencia, alcance y magnitud) por ejemplo un problema x que afectaba inicialmente a la región en su conjunto, ahora se ha logrado disminuir y acotar la problemática a un territorio específico³, podría ser una comuna, conjunto de comunas en particular o una provincia específica por citar un ejemplo, en este caso, desde el punto de vista de alcance territorial de la problemática, este plan o programa se podría reducir. la misma lógica se podría utilizar desde el punto de vista de la población afectada que ha disminuido en un 70% y la problemática ya no es de carácter permanente sino más bien estacional y se produce cada 10 años producto de un ciclo climático también serían razones de peso para estudiar y analizar reducir el plan o programa actualmente en ejecución.
- Cuando la frecuencia de la problemática a disminuido radicalmente y no es necesario establecer un plan o programa permanente para enfrentar una situación problemática que podría estar dada en sus orígenes que motivaron la creación de plan o programa por un fenómeno coyuntural, podríamos encontrar en estos fenómenos coyunturales a una catástrofe natural, que requiera y demande un Plan de reconstrucción asociado a un programa de generación de empleo y fomento productivo o a una caída abrupta de un sector económico, motivada por algún fenómeno climatológico inesperado (pesca, agricultura) o una crisis económica coyuntural que afecte a un sector productivo en particular muchas veces asociados a pequeños exportadores, sector turístico, industrial, etc. por lo tanto se debe realizar una evaluación exhaustiva para establecer si esas condiciones permanecen vigentes en las condiciones originales o no y de lo contrario se deberá reducir esa intervención con el consiguiente ahorro de costos para el estado y con el potencial de liberación de recursos de poder beneficiar a otros sectores emergentes.

Algunas preguntas claves que se deberán formular los que conduzcan este proceso particularmente para el desarrollo de la acción 2 "Reducir" de la matriz son:

- ¿El problema inicial se redujo o mitigó?
- ¿El territorio, la frecuencia y la población afectada por el problema se han reducido significativamente?
- ¿El problema se ha focalizado?
- ¿Los resultados e impacto de la intervención han sido sino malos, al menos regulares?
- ¿Existe la decisión de eliminar la intervención por lo tanto gradualmente se deberá ir reduciendo?
- ¿Se presentaron alternativas sustitutas o complementarias que demandan recursos que deberán ser compartidos con la intervención actual?

³ Territorio que por razones de simplificación puede ser asumido coincidentemente con la división política administrativa de la región, no obstante se reconocen realidades territoriales intraregionales que exceden con creces a esta definición político administrativa.

2.4.3 Desarrollo acción 3: "Incrementar"

¿Qué variables, (acciones, programas, instrumentos) exitosos se deben incrementar?

Esta tercera acción, tiene directa relación con la segunda (Reducir) puesto que los criterios de análisis son los mismos y muy coincidentes, solo que mirados desde una lógica inversa a la acción de reducir, situacionalmente nos podríamos situar en un escenario similar, de hecho la recomendación es que la matriz de acción sea completada en una lógica orgánica de las cuatro acciones integralmente más que cada una por separado, dado que se producen relaciones e interrelaciones entre las 4 acciones en su conjunto, pero existe una particular interrelación entre la acción 2 (reducir) y la acción 3 (incrementar), por ejemplo:

- Si la frecuencia, magnitud y alcance del problema, en términos de la permanencia en el tiempo de la problemática, cantidad de población afectada y el alcance territorial de esta han aumentado en comparación a las condiciones iniciales que se estimaron para llevar a cabo la implementación del Plan, Programa o Proyecto, se debería analizar seriamente incrementar la intervención y al igual que en el caso anterior realizar una análisis escalar, pasar de un proyecto a un programa y de un programa a un plan, aquí se produce un matiz importante con respecto a la acción 2 "Reducir" dado que no necesariamente al incrementar, se deben incrementar los proyectos, planes y programas en las mismas condiciones en las cuales fueron concebidos inicialmente, dado que si el problema inicial aumento, cambio, mutó como un mismo problema más grande y por ende con otras características o como un problema central que dio origen a otros problemas satélite así también la intervención inicial debería experimentar transformaciones. es importante destacar que la acción de incrementar, así como las 4 acciones de la matriz deben ser evaluadas y llevadas a cabo en el marco de una adecuada evaluación de impacto y siempre bajo el alero de una Estrategia.
- Para incrementar una acción o intervención, se requiere naturalmente que se den las condiciones expuestas en el punto anterior, pero también que la evaluación de impacto de la intervención inicial sea positiva, de manera tal de otorgar una mirada auspiciosa de los efectos esperados de incrementar la intervención ya sea haciéndola más intensa, periódica y permanente en el tiempo, aumentando su alcance territorial como la cantidad de población beneficiada, pero es condición indispensable contar con una evaluación previa positiva.

Algunas preguntas claves que se deberán formular los que conduzcan este proceso particularmente para el desarrollo de la acción 3 "Incrementar" de la matriz son:

- ¿Han contribuido a solucionar el problema de origen?
- ¿El problema se ha extendido territorialmente y ha acrecentado sus efectos?
- ¿La incidencia del problema ha aumentado?
- ¿Los efectos del programa inicial han sido exitosos y justifica intensificarlo, ampliarlo territorialmente y aumentar el N° de beneficiarios?

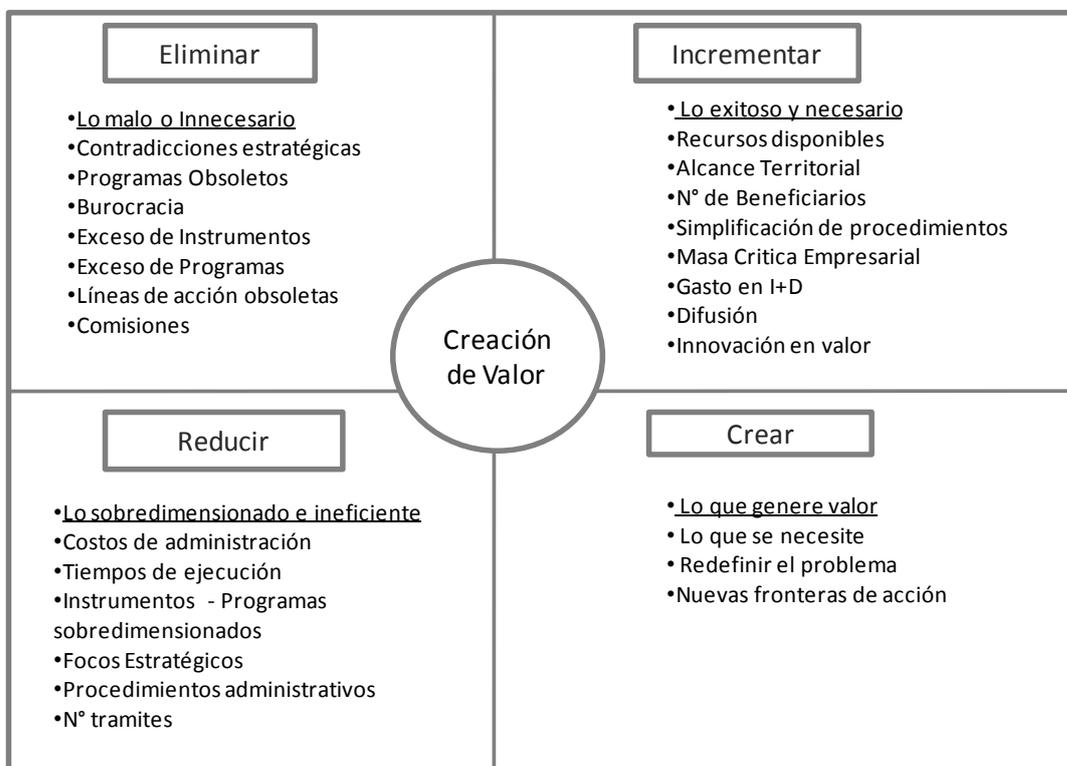
2.4.3 Desarrollo acción 4: "Crear"

¿Qué variables, (acciones, programas, instrumentos) necesarios e inexistentes, se deben crear?

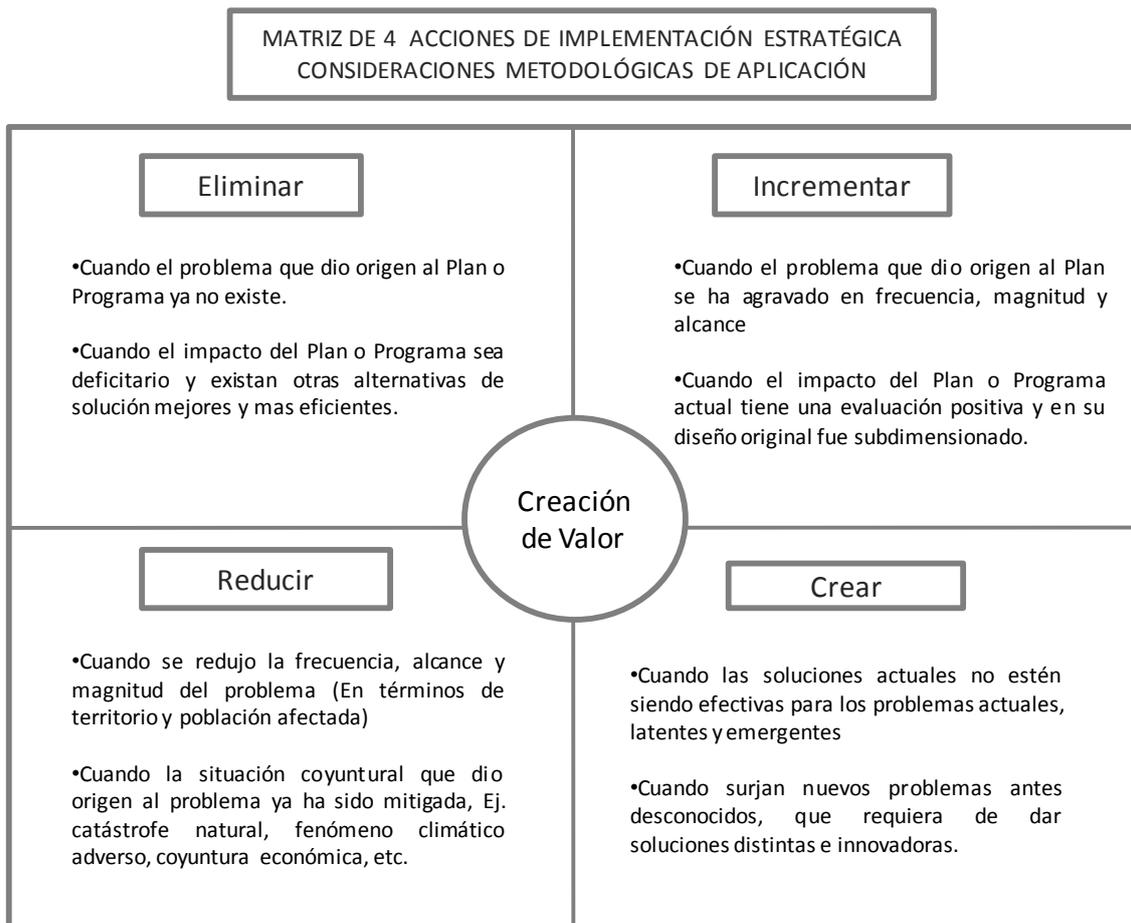
La cuarta acción estratégica "Crear" es probablemente junto con la de "eliminar" la que eventualmente generará la mayor creación de valor "Regional" y dotará al proceso de traspaso de competencias del necesario carácter regional en materia de fomento productivo, lo anterior dado que al eliminar y crear, dotará a cada región de un factor diferenciador y la hará local y territorialmente coherente, dado que son pocas las ocasiones en que las regiones pueden eliminar la aplicación de instrumentos que vienen dados desde el nivel central y con carácter nacional y no menos las que pueden crear instrumentos, pero no se trata de crear instrumentos, generar planes, programas y proyectos porque no existen, ese siempre ha sido un mal argumento tanto en la lógica pública como privada para crear algo (Lanzar un producto, bien o servicios en el caso privado) o crear un instrumento, plan, programa o proyecto en el caso público) hay 2 preguntas claves que se deben hacer antes de pensar en crear ¿Se necesita? lo que se va a crear ¿Generará valor? lo anterior dado que legítimamente uno podría presumir que si algo no existe es quizás porque no se necesita es la analogía a la acción 1 "Eliminar" existen porque son necesarios y crean valor, esa es la postura correcta. la creación conlleva una acción de vanguardia, diferente, innovadora idealmente que tenga como premisa:

- Identificar las contradicciones estratégicas
- Redefinir el problema
- Reconstruir las fronteras de las soluciones
- Mirar con nuevos ojos las viejas realidades.

MATRIZ DE 4 ACCIONES DE IMPLEMENTACIÓN ESTRATÉGICA
 EJEMPLOS DE APLICACIÓN



Elaboración Propia



Elaboración Propia

▪ ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVA

Nueva estructura organizacional y administrativa que asumirá las competencias de fomento productivo

1.- INTRODUCCIÓN

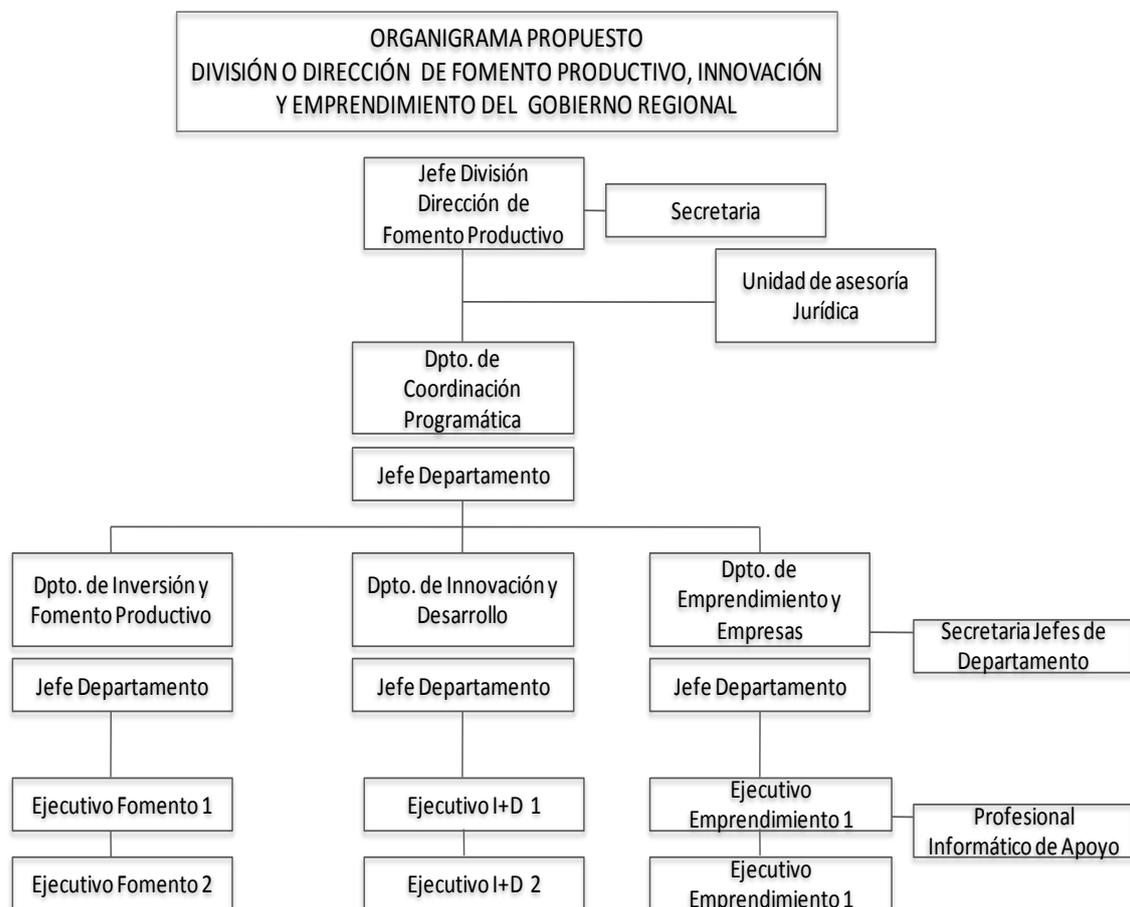
La estructura organizacional y administrativa que se deberá constituir al interior de los Gobiernos Regionales es clave en el proceso de transferencia de competencias en materia de fomento productivo, una mala estructura o una mala planificación y dimensionamiento atentara con el adecuado desarrollo e instalación de este proceso la coherencia del proceso debe ser total desde la planificación a la implementación, de lo contrario se caerá en el recurrente error de autoimponerse objetivos, acciones y metas tremendamente ambiciosas, legítimas por lo demás pero que terminan siendo impracticables y no por su inviabilidad técnica, o porque sean la alternativa incorrecta o porque el proceso de planeación haya sido mal planteado, sino que tan sencillamente porque no se cautelaron adecuadamente los recursos humanos y logísticos necesarios para llevar adelante este proceso.

Lo anterior resulta particularmente importante, dado que se suele observar procesos que no cumplen con lo planificado, exceden los plazos de la carta gantt, el N° de acciones desarrolladas es inferior a la comprometida y en su conjunto se aprecia una ejecución ineficiente e ineficaz, culpando en la mayoría de los casos a los profesionales y directivos a cargo de la implementación y terminando generalmente por reemplazar a los equipos sino en su totalidad a gran parte de ellos, sorpresa causa que ya ocurridos los cambios los problemas continúan, la razón de ello es que nadie está obligado a lo imposible y el problema radica fundamentalmente en que la implementación fue subdimensionada, específicamente en lo que dice relación a los requerimientos profesionales y logísticos, muchas veces suele verse y mal entenderse como un anexo sin mayor importancia al proceso de planeación y esto es sin lugar a dudas un error catastrófico.

Los Gobiernos Regionales actualmente están mayoritariamente sobrepasados en las funciones y actividades que desarrollan en función a la dotación de personal con la que cuentan la cual es mayoritariamente a contrata y honorarios con la consiguiente rotación histórica de profesionales, los Gobiernos Regionales como toda organización, enfrentan actividades estructuradas y desestructuradas y son precisamente estas últimas las que demandan la mayor cantidad de tiempo y esfuerzo ya que son estas actividades muchas veces motivadas por catástrofes naturales, problemas climáticos u otros los que ocupan o terminan por ocupar la agenda de directivos y técnicos, viéndose obligados en función de la contingencia a relegar a segundo plano las actividades estructuradas que coincidentemente en la mayoría de los casos son en estas actividades estructuradas en donde se encuentran albergadas la ejecución de planes, programas y proyectos en el mismo sentido es crucial contar con una estructura profesional, administrativa y logística adecuada que pueda asumir como una actividad estructurada y permanente sus nuevas funciones y no se asuman con la actual estructura como una "contingencia de la cual hay que hacerse cargo".

3.1 Organigrama Propuesto:

El organigrama propuesto es un organigrama pensado como suficiente para acometer con los desafíos y acciones que conlleva asumir para los Gobiernos Regionales en materia de fomento productivo, lo anterior revisado a través de la experiencia práctica y de estructurar desde un comienzo a los Gobiernos Regionales de la estructura física y humana para desempeñar correctamente las nuevas funciones, de lo contrario si se dota de una estructura profesional insuficiente se irá creciendo desorganizadamente y siempre de forma reactiva más que proactiva. es absolutamente claro y lógico que para administrar correctamente las nuevas competencias, se deben traspasar conjuntamente las competencias propiamente tal como los recursos humanos, profesionales y financieros para implementarlas. a continuación se presenta una propuesta de organigrama genérico para que los Gobiernos Regionales puedan estructurar sus Divisiones o Direcciones⁴ de Fomento Productivo, Emprendimiento e Innovación.⁵



Elaboración propia.

⁴ En este documento, se utilizara indistintamente la denominación División - Dirección como sinónimos.

⁵ Una propuesta genérica es que las nuevas divisiones se llamen "Divisiones de Fomento Productivo, Innovación y Emprendimiento" ya que son los elementos centrales sobre los cuales recaerán sus funciones.

3.2 Roles y Funciones por Departamentos y Unidades

- **a) Departamento de Coordinación Programática:**

- ✓ **Rol Principal:** la Dirección de fomento productivo, deberá contar con un departamento de coordinación programática, que actuara como articulador y coordinador de los otros tres departamentos con los cuales estará conformada la DIFOP, este rol es clave ya que permitirá liberar al Jefe de División de la contingencia administrativa permanente para que pueda realmente abocarse a temas denominados o entendidos como estratégicos definidos y cautelados en la Estrategia Regional de Fomento Productivo y en el Plan estratégico de implementación de las nuevas competencias en materia de fomento productivo,, conjuntamente deberá mantener una relación fluida y permanente con los otros tres departamentos que estarán a su cargo estableciendo las prioridades de programación y ejecución.
- ✓ Funciones principales: el departamento de coordinación programática, tendrá como principales funciones las de:
 - Coordinación programática de la Dirección de Fomento
 - Análisis de impacto de planes y programas
 - Formulación de metas e indicadores
 - Acciones de orientación y guía metodológica al interior de la división
 - Revisión de planes y Programas
 - Formulador de indicadores de impacto
 - Elaboración de instrumentos de gestión.

- **Perfil y funciones del Jefe(a) Departamento de Coordinación Programática:**

- ✓ El profesional que ocupe el cargo de Jefe(a) del Departamento de Coordinación Programática, deberá ser de preferencia un profesional con formación en las áreas de la ingeniería, de preferencia Ing. civil industrial o Ing. comercial, deseable con postgrados en administración, desarrollo local y regional o economista, deberá poseer una solida formación académica y poseer experiencia teórico/ practica en la formulación, elaboración e implementación de instrumentos de planificación idealmente vinculados a los demás de desarrollo local, territorial, fomento productivo e innovación, deberá poseer conocimientos de la realidad económica regional y local, así como del perfil productivo de los diversos territorios intrarregionales.

- **b) Departamento de inversión y fomento productivo:**

- ✓ **Rol Principal:** El departamento de inversión y fomento productivo, será el departamento encargado de la evaluación e implementación de acciones de fomento productivo e inversiones, para lo anterior tendrá dentro de sus principales roles y funciones, la elaboración de planes, programas y proyectos de inversión y fomento, la creación de instrumentos que digan y guarden estrecha relación con la realidad productiva y económica regional, coherente con los desafíos regionales en materia de fomento productivo, que estén contenidos en la Estrategia de Desarrollo Regional y la Estrategia Regional de Fomento productivo.,
- ✓ Funciones principales: el departamento de Inversión y fomento productivo tendrá como principales funciones las de:
 - Definición de planes, programas y proyectos en materia de inversión
 - Definición de planes, programas y proyectos en materia de fomento
 - Definición de líneas de acción temáticas
 - Coordinación de instancias de planificación temática sectorial
 - Elaborar y levantar antecedentes estadísticos del sector productivo regional
 - Acciones de orientación y guía metodológica en materias de inversión y fomento productivo.
 - Proponer la creación de nuevos instrumentos
 - Elaborar manuales de procedimiento
 - Elaborar indicadores de impacto
 - Elaboración de instrumentos de gestión.

- **Perfil y funciones del Jefe(a) Departamento de Inversión y Fomento Productivo:**

- ✓ El profesional que ocupe el cargo de Jefe(a) del Departamento de Coordinación Programática, deberá ser de preferencia un profesional con formación en las áreas de la ingeniería, de preferencia Ing. civil industrial o Ing. comercial, deseable con postgrados en administración, desarrollo local y regional o economista, deberá poseer una sólida formación académica y poseer experiencia teórico/ práctica en la formulación, elaboración e implementación de instrumentos de planificación, administración de programas de fomento productivo y conocimiento demostrable de instrumentos de fomento y conocimiento amplio de todas las instituciones que conforman la red de fomento productivo, tanto a nivel nacional como regional.

- **c) Departamento de Innovación y Desarrollo:**

- ✓ **Rol Principal:** El departamento de innovación y Desarrollo debería absorber las funciones que actualmente tienen las unidades que administran el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) al interior de los Gobiernos Regionales, será el departamento encargado de promover el impulso innovador de la región, fortalecer la innovación y el emprendimiento innovador en la región, fomentar y potenciar el uso de las nuevas tecnologías, la elaboración de planes, programas y proyectos vinculados al área de la Innovación y Desarrollo, todo esto, coherente con los desafíos regionales en materia de fomento productivo, que estén contenidos en la Estrategia de Desarrollo Regional y la Estrategia Regional de Fomento productivo.,
- ✓ Funciones principales: el departamento de Innovación y Desarrollo tendrá como principales funciones las de:
 - Definición de planes, programas y proyectos en materia de Innovación y Desarrollo
 - Administrar a nivel regional el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC)
 - Definición de líneas de acción temáticas
 - Coordinación de instancias de planificación temática sectorial
 - Elaborar y levantar antecedentes estadísticos vinculados a la innovación, ciencia y tecnología
 - Acciones de orientación y guía metodológica en materias de Innovación y Desarrollo.
 - Proponer la creación de nuevos instrumentos
 - Elaborar manuales de procedimiento
 - Elaborar indicadores de impacto
 - Elaboración de instrumentos de gestión.

- **Perfil y funciones del Jefe(a) Departamento de Innovación y Desarrollo:**

- ✓ El profesional que ocupe el cargo de Jefe(a) del Departamento de Innovación y Desarrollo, deberá ser de preferencia un profesional con formación en las áreas de la ingeniería, de preferencia Ing. civil industrial o Ing. comercial, deseable con postgrados en administración, desarrollo local y regional o economista, deberá poseer una sólida formación académica y poseer experiencia teórico/ práctica en la formulación, elaboración e implementación de instrumentos de planificación, administración de programas de innovación, ciencia y tecnología y conocimiento demostrable de instrumentos de fomento y conocimiento amplio de todas las instituciones que conforman la red de fomento productivo, tanto a nivel nacional como regional.

- **d) Departamento de Emprendimiento y Empresas:**

- ✓ **Rol Principal:** El departamento de Emprendimiento y Empresas será el departamento encargado de promover el emprendimiento y el impulso competitivo en los emprendedores de la región y en las empresas de la región, cuyo objetivo será aumentar la masa crítica de emprendedores y empresas en la región, la diversificación y escalamiento productivo de estas, así como potenciar y estimular el dinamismo económico a nivel regional, tendrá a su cargo la elaboración de planes, programas y proyectos vinculados emprendimiento y la relación con las empresas, todo esto, coherente con los desafíos regionales en materia de fomento productivo, que estén contenidos en la Estrategia de Desarrollo Regional y la Estrategia Regional de Fomento productivo.,
- ✓ Funciones principales: el departamento de Innovación y Desarrollo tendrá como principales funciones las de:
 - Definición de planes, programas y proyectos en materia de Emprendimiento
 - Definición de líneas de acción temáticas
 - Coordinación de instancias de planificación temática sectorial
 - Elaborar y levantar antecedentes estadísticos vinculados al emprendimiento, al emprendimiento innovador y la realidad empresarial regional.
 - Acciones de orientación y guía metodológica en materias de Emprendimiento.
 - Proponer la creación de nuevos instrumentos
 - Elaborar manuales de procedimiento
 - Elaborar indicadores de impacto
 - Elaboración de instrumentos de gestión.

- **Perfil y funciones del Jefe(a) Departamento de Coordinación Programática:**

- ✓ El profesional que ocupe el cargo de Jefe(a) del Departamento de Emprendimiento y Empresas, deberá ser de preferencia un profesional con formación en las áreas de la ingeniería, de preferencia Ing. civil industrial o Ing. comercial, deseable con postgrados en administración, desarrollo local y regional o economista, deberá poseer una solida formación académica y poseer experiencia teórico/ practica en la formulación, elaboración e implementación de instrumentos de planificación, administración de programas de emprendimiento y redes de emprendedores y conocimiento demostrable de instrumentos de emprendimiento y fortalecimiento empresarial.

- **e) Unidad de Asesoría Jurídico:**

- ✓ **Rol Principal:** La unidad de asesoría jurídica, de la DIFOP será la unidad encargada de asesorar al jefe(a) de División en los aspectos legales y jurídicos que se desprendan del accionar de la división y de las tareas que esta, sus departamentos y profesionales emprendan, fundamentalmente de los actos y la viabilidad legal contenidos en los planes, programas, proyectos e instrumentos que se creen en el marco del accionar y las tareas habituales de la división.
- ✓ Funciones principales: Unidad de asesoría jurídica tendrá como principales funciones las de:
 - Elaboración y revisión de bases técnicas y administrativas
 - Planificación y ejecución de licitaciones
 - Elaboración, revisión y asesoramiento legal en la creación de nuevos instrumentos de fomento, innovación y emprendimiento.
 - Elaboración, revisión y asesoramiento legal en la creación de nuevos planes, programas y proyectos.
 - Elaborar manuales de procedimiento
 - Elaborar indicadores de impacto
 - Elaboración de instrumentos de gestión.

- **Perfil y funciones del Jefe(a) Departamento de Coordinación Programática:**

- ✓ El profesional que ocupe el cargo de jefe de la Unidad de asesoría jurídica, deberá ser Abogado (a), con conocimientos y experiencia en la administración pública, licitaciones, elaboración de bases técnicas y administrativas, conocimiento de las leyes que rigen la administración del estado, con especial énfasis en la Ley de Gobiernos Regionales, Innovación, Fomento, Propiedad Intelectual, Ciencia y Tecnología, es indispensable que pueda acreditar experiencia práctica en algún órgano de la administración del estado, idealmente en Gobiernos Regionales o entes fiscalizadores.

- **e) Perfiles Profesionales de los ejecutivos de cada uno de los departamentos**

- ✓ **Ejecutivos Departamento de Inversión y Fomento :** Los profesionales que ocupen los cargos de Ejecutivos de Inversión y Fomento, deberán ser de preferencia profesionales con formación en las áreas de la ingeniería, de preferencia Ing. civil industrial o Ing. comercial, deseable con postgrados en administración, desarrollo local y regional o economista, deberán poseer una solida formación académica y poseer experiencia teórico/ practica en la formulación, elaboración e implementación de instrumentos de planificación idealmente vinculados a los demás de desarrollo local, territorial, fomento productivo e innovación, deberá poseer conocimientos de la realidad económica regional y local, así como del perfil productivo de los diversos territorios intrarregionales.

- ✓ **Ejecutivos Departamento de Innovación y Desarrollo:** Los profesionales que ocupen los cargos de ejecutivos de Innovación y Desarrollo deberán ser de preferencia un profesional con formación en las áreas de la ingeniería, de preferencia Ing. civil industrial o Ing. comercial, deseable con postgrados en administración, desarrollo local y regional o economista, deberá poseer una solida formación académica y poseer experiencia teórico/ practica en la formulación, elaboración e implementación de instrumentos de planificación, administración de programas de innovación, ciencia y tecnología y conocimiento demostrable de instrumentos de fomento y conocimiento amplio de todas las instituciones que conforman la red de fomento productivo, tanto a nivel nacional como regional.

- ✓ **Ejecutivos Departamento de Emprendimiento y Empresas:** Los profesionales que ocupen los cargos de Ejecutivos de Emprendimiento y Empresas, deberán ser de preferencia profesionales con formación en las áreas de la ingeniería, de preferencia Ing. civil industrial o Ing. comercial, deseable con postgrados en administración, desarrollo local y regional o economista, deberán poseer una solida formación académica y poseer experiencia teórico/ practica en la formulación, elaboración e implementación de instrumentos de planificación idealmente vinculados a los demás de desarrollo local, territorial, fomento productivo e innovación, deberá poseer conocimientos de la realidad económica regional y local, así como del perfil productivo de los diversos territorios intrarregionales.

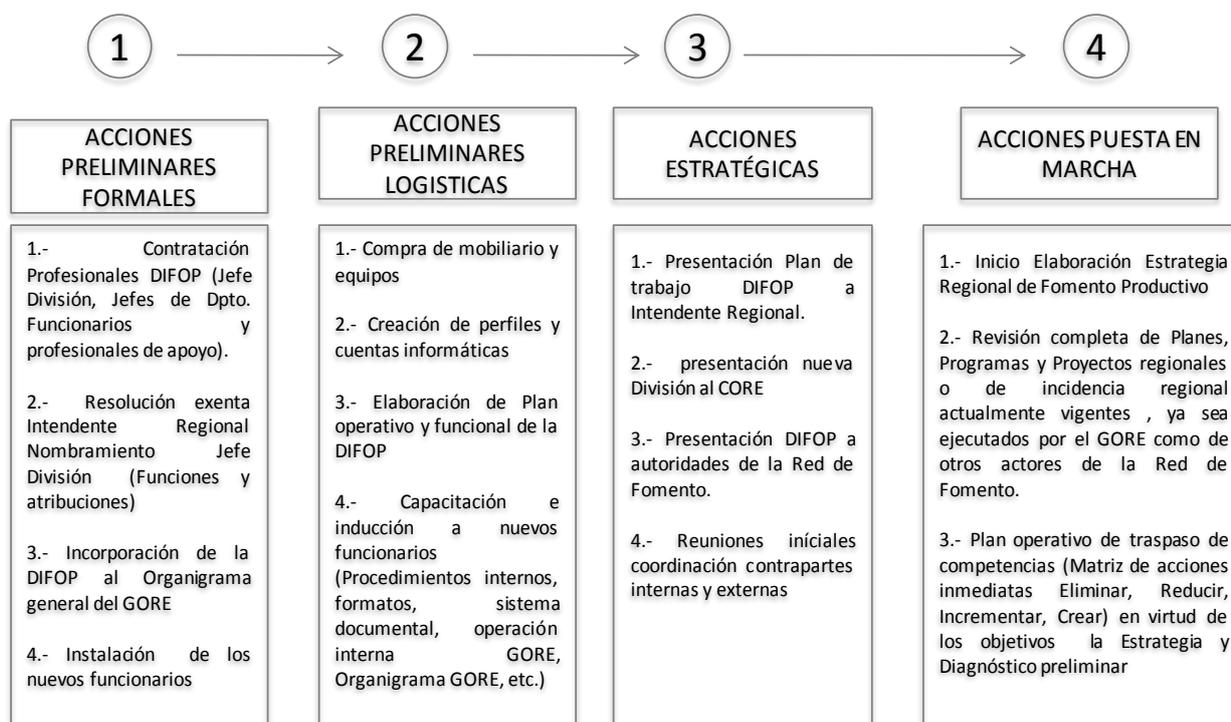
3.3 Relaciones funcionales al interior de la División de Fomento Productivo, Innovación y Emprendimiento.

- **a) Relaciones Funcionales Verticales:** Las relaciones funcionales al interior de la DIFOP estarán lideradas por el jefe(a) de la División quien deberá liderar el mandato legal de implementación y desarrollar y llevar a cabo las tareas encomendadas, ya sea en el plan de gestión de la división como así también de las tareas que encomienden sus superiores jerárquicos, el vínculo directo formal entre el Jefe de División y el resto del equipo que forme parte de la división, principalmente los jefes de departamento, jefes de unidad y profesionales, estará dado en primer término a través del Jefe de la Unidad de coordinación programática, que como ya se menciona en el perfil del cargo, será el encargado de velar por el cumplimiento del plan de acción de la división, revisar los compromisos programáticos y de gestión de los departamentos y unidades, así como de los profesionales que forman parte de esta, de igual forma y siempre a través de los jefes de departamento se podrá relacionar con los profesionales que forman parte de los 3 departamentos con el claro objetivo de realizar precisiones técnicas, metodológicas, establecer medidas de coordinación, requerir información y antecedentes relevantes para la correcta ejecución de planes, programas, proyectos e instrumentos que este llevado a cabo la división.
- **b) Relaciones funcionales horizontales:** Las relaciones funcionales horizontales, estarán dadas por la dinámica de relaciones que se produzcan interdepartamentalmente ya sea a niveles jerárquicos de jefes de departamento como de profesionales que forman parte de la división independiente del departamento del cual forman parte, conjuntamente las relaciones funcionales horizontales se puedan dar entre departamentos que forman parte de ella como así también con departamentos de la nueva División de Fomento productivo y otras divisiones del Gobierno Regional, tanto así las existentes previo a la formación de la DIFOP como de las divisiones que se formen con posterioridad a esta. jerárquicamente deberán estar asimilados a rango de jefe de departamento los 4 jefes de departamento de la nueva división de fomento productivo, independiente del grado funcionario que se les asigne con objeto de la escala funcionaria⁶ no obstante se recomienda se les asigne un grado no inferior a grado 6 a objeto que la relación entre otros estamentos y pares sea efectivamente una relación horizontal dado que este es un aspecto que en algún momento influye en la lógica operativa de las subrogancias.

La incorporación de toda la dotación de funcionarios de la DIFOP debe ser incorporada en la dinámica normal formal de los Gobiernos Regionales, a continuación planteamos algunas sugerencias para los Gobiernos Regionales para la formación de las Nuevas Divisiones de Fomento Productivo

⁶ Se recomienda que los Jefes de Departamento se les asigne entre un grado 4,5 o 6 de la escala de remuneraciones del sector público.

**PROPUESTA GENERAL DE IMPLEMENTACIÓN LOGÍSTICA,
 OPERATIVA Y ESTRATEGICA DE LAS DIVISIONES**



6 meses propuestos para el desarrollo e inicio de estos 4 ejes

ANEXOS

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DE LAS REGIONES

Estadísticas empresariales según región (Mayo 2014).

Resumen: El informe entrega una revisión general de las principales estadísticas empresariales por región. En particular, se muestra la participación que tienen las empresas de cada región en el total de empresas del país por un lado, y en las ventas y empleo por el otro. Adicionalmente, se muestra la distribución por tamaño de empresa y por sector económico.

Total País.

Antecedentes generales.

En el país, se registraron 988.745 empresas durante el 2012, de las cuales 846.809 presentaron ventas en dicho periodo (85,6% del total).

Contribución regional al número de empresas, ventas y empleo del país (% del total nacional para los años 2005 y 2012, considera empresas sin ventas).

Contribución Regional Región	Número de Empresas		Participación en Ventas		Participación en Empleos	
	2005	2012	2005	2012	2005	2012
R. de Tarapacá	1,70%	1,80%	1,10%	1,30%	1,20%	1,20%
R. de Antofagasta	2,80%	2,90%	1,80%	2,10%	2,00%	2,10%
R. de Atacama	1,50%	1,50%	0,90%	0,80%	1,30%	1,10%
R. Coquimbo	3,80%	3,70%	0,80%	1,20%	2,50%	2,30%
R. Valparaíso	10,50%	10,00%	6,50%	5,50%	7,50%	6,90%
R.del Lib.Gral Bdo O'Higgins	5,30%	5,30%	2,10%	2,20%	4,60%	4,10%
R. del Maule	7,00%	6,70%	1,40%	1,50%	4,20%	4,00%
R.del Biobío	10,40%	10,30%	4,10%	3,80%	7,70%	6,90%
R. de la Araucanía	5,00%	4,80%	1,00%	1,00%	2,80%	2,80%
R. de los Lagos	4,70%	5,00%	2,20%	2,10%	3,90%	3,30%
R. de Aisén	0,70%	0,70%	0,20%	0,20%	0,40%	0,30%
R. de Magallanes	1,20%	1,10%	0,40%	0,40%	0,90%	0,80%
R. Metropolitana	41,60%	42,50%	76,60%	76,90%	59,10%	62,60%
R. de los Ríos	2,10%	2,10%	0,60%	0,60%	1,20%	1,00%
R. Arica y Paríacota	1,50%	1,40%	0,20%	0,30%	0,70%	0,60%
sin información	0,40%	0,20%	0,00%	0,10%	0,00%	0,00%
Total País	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente SII, 2012

Elaboración: Unidad de Estudios, División de Política Comercial e Industrial del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Para mayor información, dirigirse a estudios@economia.cl. Todos los cuadros fueron elaborados a partir de información del Servicio de Impuestos Internos (SII), año 2012.

Nota Metodológica: La definición de empresa utilizada es aquella del Servicio de Impuestos Internos (SII), donde un contribuyente se clasifica como empresa si cumple uno o más de los siguientes atributos: es identificado como contribuyente de 1a Categoría; presenta declaración jurada 1887; presenta declaración jurada 1827 y/o es declarante vigente de IVA. Las ventas son valores anuales y están expresados en UF, y se calculan mediante un algoritmo que utiliza códigos declarados en los Formularios 22 y 29, el cual podría no necesariamente representar su valor económico real. Por último, los trabajadores corresponden a todos aquellos trabajadores dependientes informados por sus empleadores en el formulario 1887.

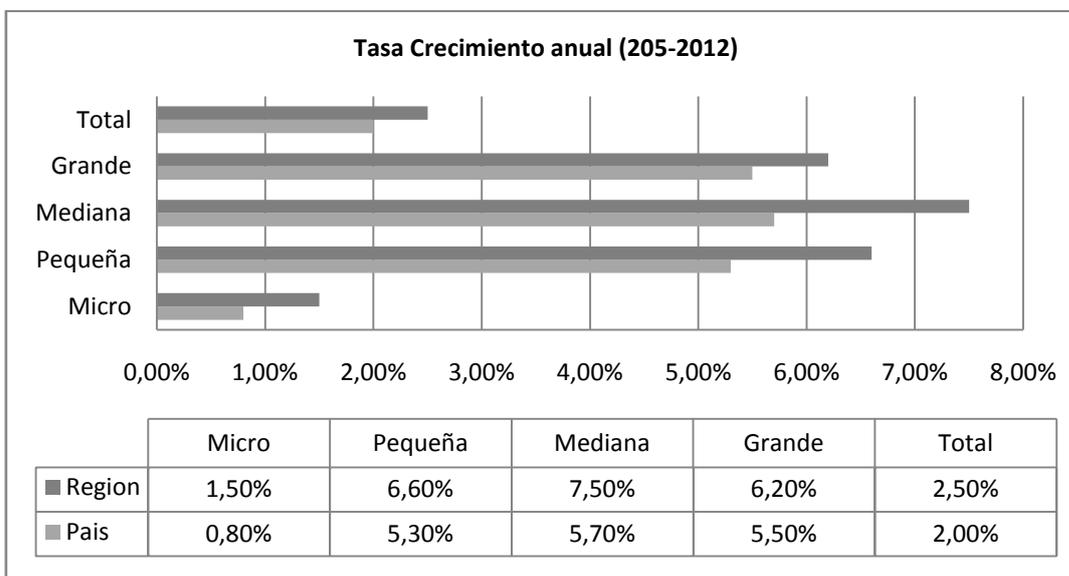
I Región de Tarapacá.

Estadísticas por tamaño según ventas.

En la I región de Tarapacá, hay 17.598 empresas, de las cuales 16.063 presentaron ventas en el año 2012 (91,3% del total). La región representa actualmente el 1,8% del total de empresas del país, el 1,3% del total de ventas y el 1,2% de la generación de empleo.

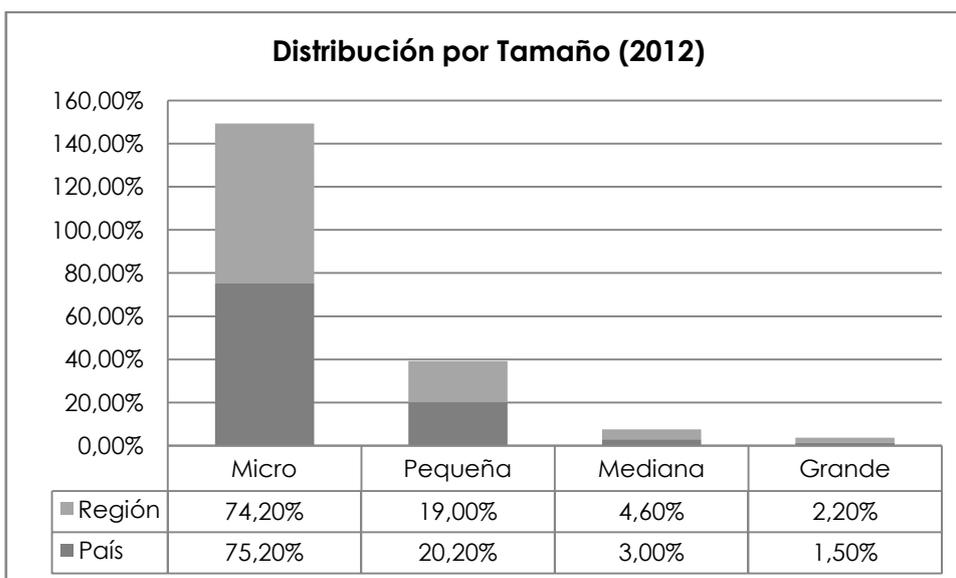
Un 74,2% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 19,0% a pequeñas, un 4,6% a medianas y un 2,2% a grandes (año 2012). Las empresas medianas fueron las que presentaron la mayor tasa anual de crecimiento en el periodo (7,5%).

Tasa Crecimiento Anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño (2012).



Fuente: SII, 2012.

Participación en las ventas totales.

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 5,2% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las microempresas (2,3%).

Ventas Promedio (UF) por tamaño (valores en UF, año 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	441	518	488	551
Pequeña	7,670	7,974	7,156	7,306
Mediana	49,696	50,811	48,421	48,155
Grande	396,854	452,353	1,116	1,192,019
Total	9,090	12,961	13,588	18,214
Fuente SII 2012				

Participación en el empleo.

Las empresas tuvieron en promedio 5 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las grandes empresas (92 trabajadores vs 343 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, año 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	13.20%	9.10%	9.20%	6.80%
Pequeña	35.90%	30.40%	25.20%	21.30%
Mediana	20.40%	26.30%	19.00%	17.90%
Grande	30.60%	34.20%	46.60%	54.00%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Fuente SII 2012				

Estadísticas por sector económico.

Considerando al total de empresas, la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo (% del total, 2012).

Sector	N° Empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0,9%	8,7%	0,1%	3,2%	0,2%	8,4%
Pesca	0,1%	0,3%	0,1%	0,8%	0,6%	0,5%
Minería	0,7%	0,6%	25,6%	6,5%	6,0%	1,5%
Manufactura	8,6%	9,1%	6,3%	18,6%	11,2%	13,5%
Electricidad, Gas y Agua	0,2%	0,3%	1,6%	5,7%	11,2%	13,5%
Construcción	8,6%	7,5%	5,6%	6,0%	0,6%	0,8%
Comercio	0,2%	35,6%	50,2%	24,9%	19,3%	16,9%
Hoteles y Restaurantes	8,6%	4,5%	1,1%	0,8%	23,5%	17,5%
Transportes y Telecomunicaciones	46,6%	9,9%	3,5%	5,2%	4,5%	3,5%
Intermediación Financiera	0,9%	5,1%	0,4%	20,6%	9,1%	6,0%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	6,7%	10,4%	2,4%	5,0%	0,2%	2,8%
Adm pública y defensa	0,1%	0,1%	0,0%	0,3%	6,5%	13,5%
Enseñanza	1,2%	1,1%	1,6%	1,2%	1,3%	4,3%
Ss sociales y salud	1,7%	1,9%	0,6%	0,8%	7,6%	4,9%
Ss comunitarios, sociales y personales	4,1%	4,6%	0,8%	0,5%	4,0%	2,4%
Consejo de adm. De edificios y condominios	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	5,0%	3,3%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,1%
Sin datos	0,0%	0,1%	n/d	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: SII, 2012

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 46,6% del total de empresas, Transporte y Telecomunicaciones (12,6%), Construcción (8,6%) y Manufactura (8,6%). En total, estos cuatro sectores representan el 76,4% del total de empresas de la región (vs el 62,2% en el país), el 65,7% de las ventas totales (vs 54,7%) y el 63,2% del empleo (vs 53,9%).

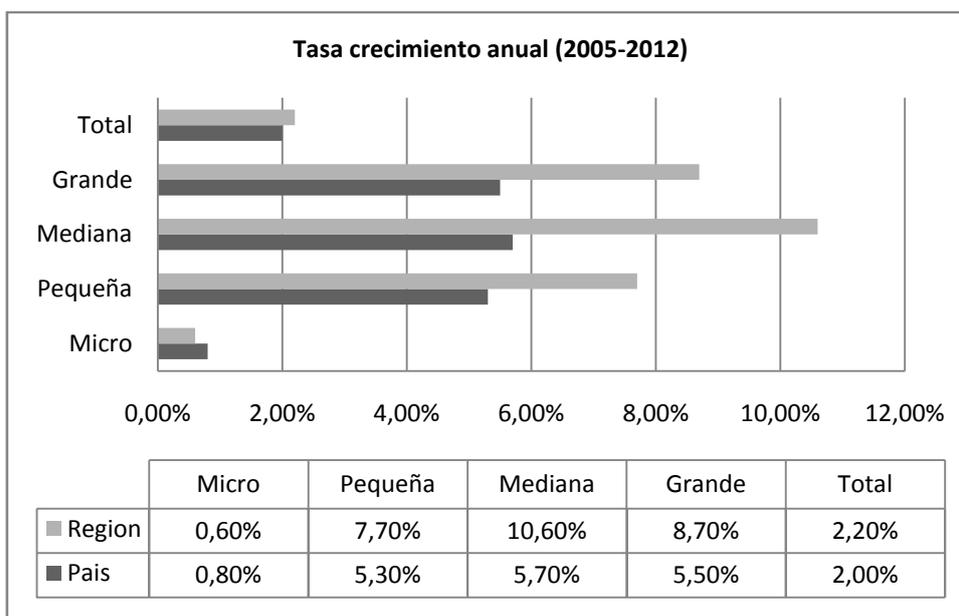
II REGIÓN DE ANTOFAGASTA

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la II región de Antofagasta, hay 28.249 empresas, de las cuales 25.151 presentaron ventas en el año 2012 (89,0% del total). La región representa actualmente el 2,9% del total de empresas del país, el 2,1% del total de ventas y el 2,1% de la generación de empleo.

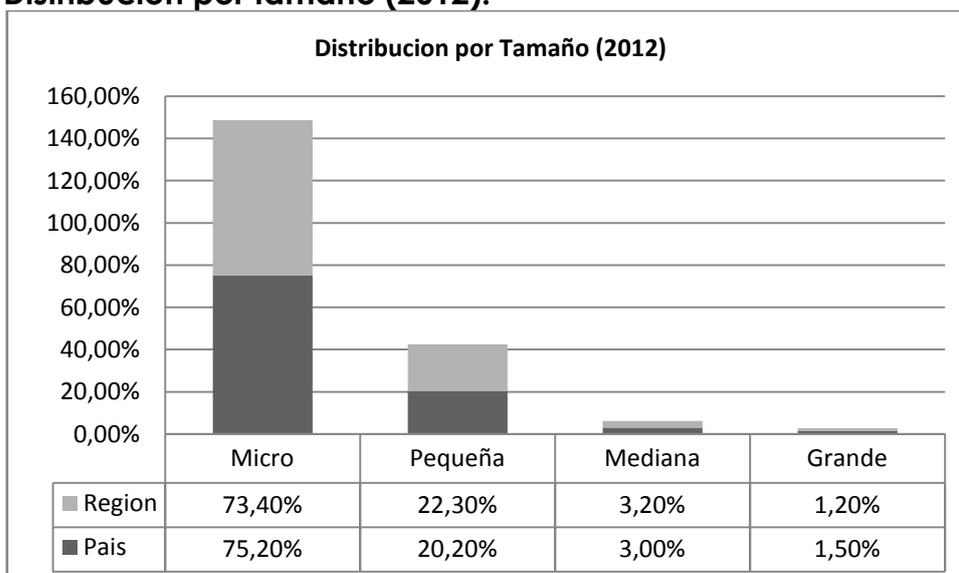
Un 73,4% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 23,3% a pequeñas, un 3,1% a medianas y un 1,2% a grandes (año 2012).

Tasa Crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño (2012).



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 5,8% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las microempresas (2,8%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en uf, AÑO 2005 Y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	498	604	488	511
Pequeña	6,94	7	7,156	7,306
Mediana	46	47	48,421	48,155
Grande	1,008,815	961,588	1,115,670	1,192,019
Total	8,811	13,093	13,588	18,244

FUENTE: SII, 2012

Participación en el empleo

Las empresas tuvieron en promedio 6 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las grandes empresas (262 trabajadores vs 343 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	9.4%	7.4%	9.2%	6.8%
Pequeña	30.4	25.2%	25.2%	21.3%
Mediana	21.4%	24.0%	19.0%	17.9%
Grande	38.8%	43.4%	46.6	54.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0	100.0%

FUENTE: SII,2012

Trabajadores Promedio año 2012 (n° de trabajadores por tamaño)

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	8	10
Mediana	54	56
Grande	262	343
Total	6	8

FUENTE: SII,2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo

Sector	Numero empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0,40%	8,70%	0,10%	3,20%	0,10%	8,40%
Pesca	0,20%	0,30%	0,20%	0,80%	0,30%	0,50%
Minería	1,50%	0,60%	39,40%	6,50%	6,10%	1,50%
Manufactura	8,60%	9,10%	9,70%	18,60%	17,60%	13,50%
Electricidad, Gas y Agua	0,20%	0,30%	11,50%	5,70%	1,60%	0,80%
Construcción	11,10%	7,50%	9,80%	6,00%	25,00%	16,90%
Comercio	38,50%	35,60%	12,00%	24,90%	13,40%	17,50%
Hoteles y Restaurantes	7,00%	4,50%	1,90%	0,80%	5,10%	3,50%
Transportes y Telecomunicaciones	12,10%	9,90%	6,10%	5,20%	6,40%	6,00%
Intermediación Financiera	1,40%	5,10%	1,60%	20,60%	0,80%	2,80%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	10,70%	10,40%	4,30%	5,00%	10,40%	13,50%
Adm. Publica y defensa	0,00%	0,10%	0,00%	0,30%	2,60%	4,30%
Enseñanza	0,80%	1,10%	1,20%	1,20%	5,70%	4,90%
Ss sociales y salud	2,30%	1,90%	1,20%	0,80%	2,40%	2,40%
Servicios comunitarios, sociales y personales	5,10%	4,60%	0,90%	0,50%	2,50%	3,30%
Consejo de adm de edificios y condominios	0,10%	0,10%	0,00%	0,00%	0,10%	0,10%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Sin datos	0,00%	0,10%	n/d	0,00%	0,00%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

FUENTE: SII

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 38,5% del total de empresas, Transporte y Telecomunicaciones (12,1%), Construcción (11,1%) y Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (10,7%).

En total, estos cuatro sectores representan el 72,3% del total de empresas de la región (vs el 63,4% en el país), el 32,2% de las ventas totales (vs 41,1%) y el 55,2% del empleo (vs 53,9%).

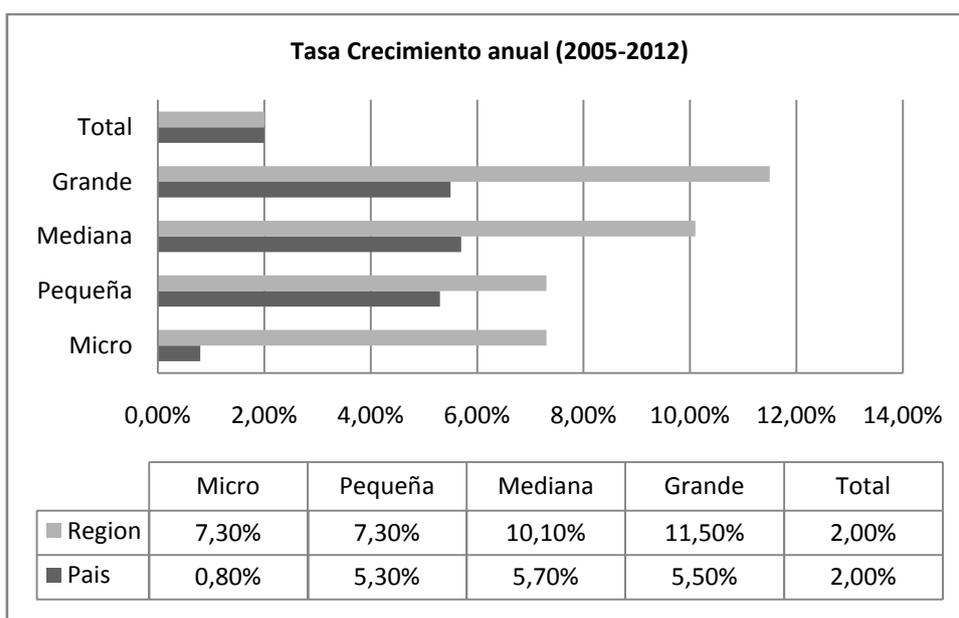
III REGIÓN DE ATACAMA.

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la III región de Atacama, hay 15.114 empresas, de las cuales 13.244 presentaron ventas en el año 2012 (87,6% del total). La región representa actualmente el 1,5% del total de empresas del país, el 0,8% del total de ventas y el 1,1% de la generación de empleo.

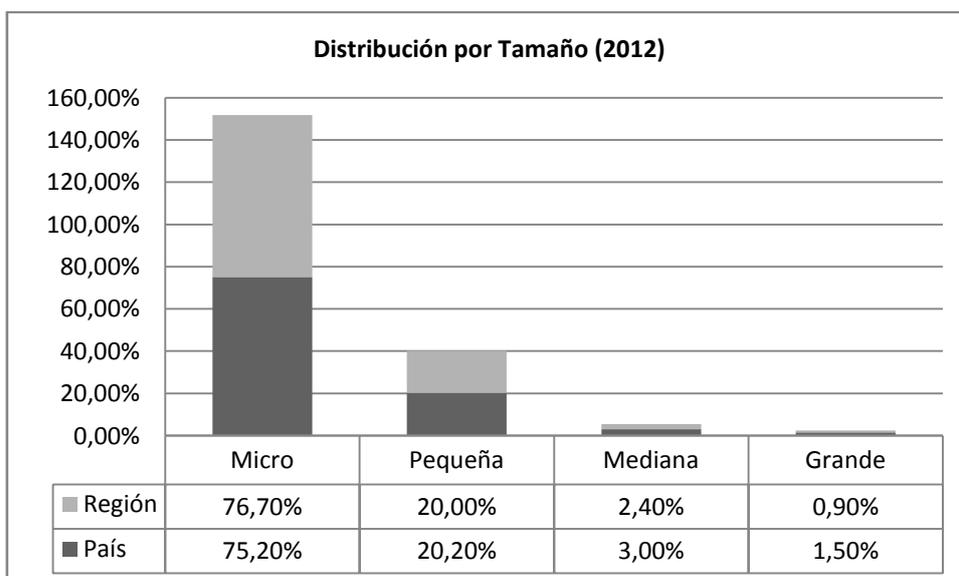
Un 76,7% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 20,0% a pequeñas, un 2,4% a medianas y un 0,9% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño (2012).



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales.

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 7,8% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las empresas grandes (3,1%).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	446	536	488	551
Pequeña	6,939	7,016	7,156	7,306
Mediana	47,170	46,896	48,421	48,155
Grande	146,466	181,045	1,115,670	1,192,019
Total	2,368	3,997	13,588	18,214

Fuente SII 2012

Participación en el empleo.

Las empresas tuvieron en promedio 6 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las empresas medianas (64 trabajadores vs 56 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, año 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	16,8%	12,3%	9,2%	6,8%
Pequeña	34,9%	26,5%	25,2%	21,3%
Mediana	21,9%	22,2%	19,0%	17,9%
Grande	26,4%	39,1%	46,6%	54,0%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente SII 2012

Trabajadores promedio (2012) (nº de trabajadores por tamaño).

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	9	10
Mediana	64	56
Grande	306	343
Total	5	8

Fuente SII 2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO.

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Sector	N° Empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	4,3%	8,7%	2,3%	3,2%	9,9%	8,4%
Pesca	0,5%	0,3%	0,4%	0,8%	0,2%	0,5%
Minería	5,9%	0,6%	27,5%	6,5%	8,9%	1,5%
Manufactura	8,3%	9,1%	33,1%	18,6%	13,2%	13,5%
Electricidad, Gas y Agua	0,5%	0,3%	3,2%	5,7%	0,7%	0,8%
Construcción	7,9%	7,5%	11,5%	6,0%	24,4%	16,9%
Comercio	39,1%	35,6%	10,7%	24,9%	9,8%	17,5%
Hoteles y Restaurantes	7,5%	4,5%	2,2%	0,8%	5,5%	3,5%
Transportes y Telecomunicaciones	10,8%	9,9%	2,8%	5,2%	3,8%	6,0%
Intermediación Financiera	0,9%	5,1%	1,2%	20,6%	0,5%	2,8%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	7,5%	10,4%	3,2%	5,0%	8,6%	13,5%
Adm pública y defensa	0,1%	0,1%	0,0%	0,3%	8,7%	4,3%
Enseñanza	0,7%	1,1%	0,8%	1,2%	3,5%	4,9%
Ss sociales y salud	1,4%	1,9%	0,6%	0,8%	0,7%	2,4%
Ss comunitarios, sociales y personales	4,7%	4,6%	0,7%	0,5%	1,7%	3,3%
Consejo de adm. De edificios y condominios	0,0%	0,1%	n/d	0,0%	0,0%	0,1%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Sin datos	0,0%	0,1%	n/d	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: SII, 2012

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 39,1% del total de empresas, Transportes y Telecomunicaciones (10,8%), Manufactura (8,3%) y Construcción (7,9%).

En total, estos cuatro sectores representan el 66,1% del total de empresas de la región (vs el 62,2% en el país), el 58,1% de las ventas totales (vs 54,7%) y el 51,1% del empleo (vs 53,9%).

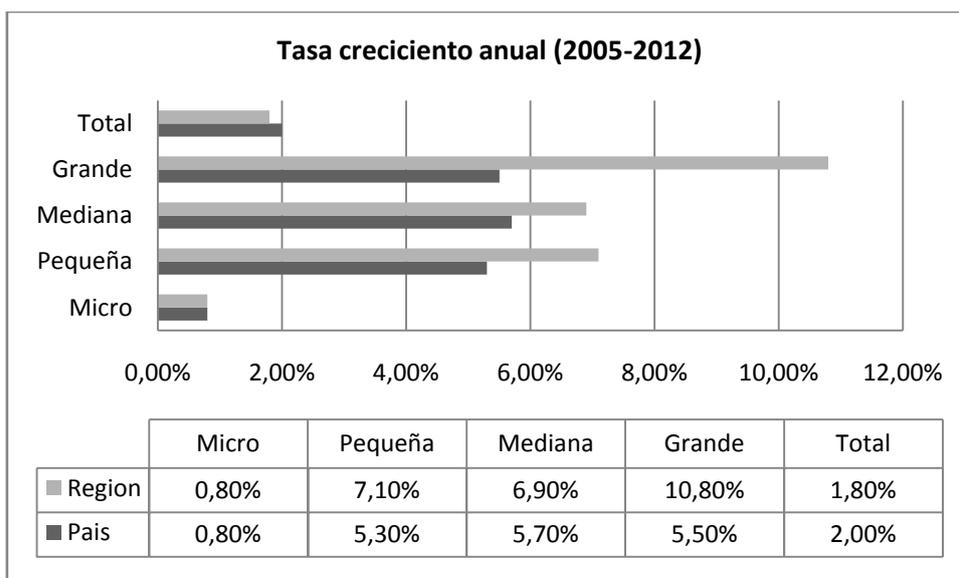
IV REGIÓN DE COQUIMBO

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la IV región de Coquimbo, hay 36.692 empresas, de las cuales 32.547 presentaron ventas en el año 2012 (88,7% del total). La región representa actualmente el 3,7% del total de empresas del país, el 1,2% del total de ventas y el 2,3% de la generación de empleo.

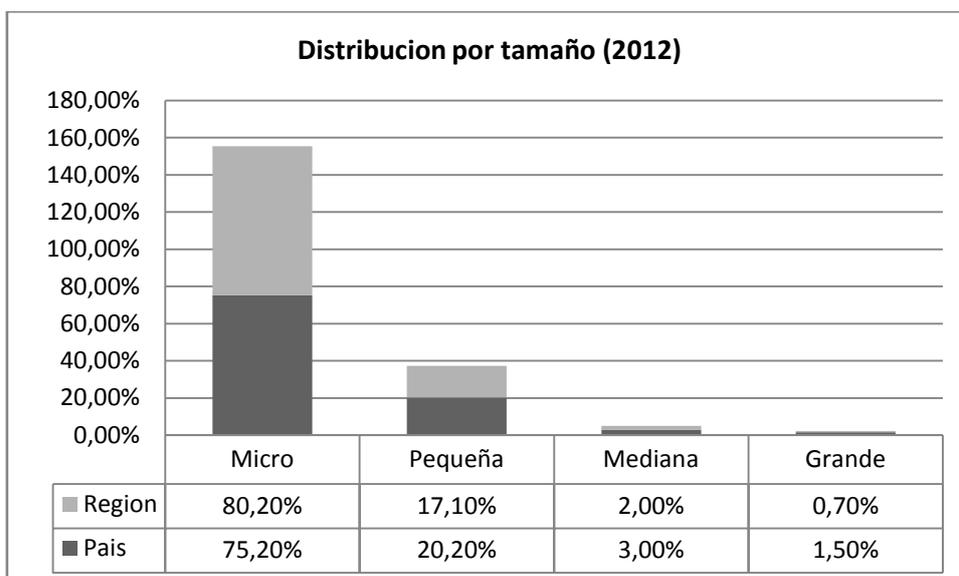
Un 80,2% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 17,1% a pequeñas, un 2,0% a medianas y un 0,7% a grandes. (Año 2012).

Tasa Crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño (2012).



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 13,3% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las empresas grandes (14,8%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	442	518	488	551
Pequeña	6,807	6,969	7,156	7,306
Mediana	47,281	47,805	48,421	48,155
Grande	203,778	535,411	1,115,670	1,192,019
Total	2,370	5,693	13,588	18,214

FUENTE: SII, 2012

Participación en el empleo

Las empresas tuvieron en promedio 5 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las grandes empresas (242 trabajadores vs 343 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajo, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	12.4%	10.0%	9.2%	6.8%
Pequeña	40.5%	35.7%	25.2%	21.3%
Mediana	21.9%	23.3%	19.0%	17.9%
Grande	25.2%	31.1%	46.6%	54.4%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SII, 2012

Trabajadores promedio, Año 2012 (n° de trabajadores por tamaño)

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	12	10
Mediana	67	56
Grande	252	343
Total	5	8

Fuente: SII, 2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo (% del total 2012)

Sector	Numero empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	12,50%	8,70%	6,90%	3,20%	18,80%	8,40%
Pesca	0,30%	0,30%	0,30%	0,80%	0,30%	0,50%
Minería	2,80%	0,60%	28,10%	6,50%	5,70%	1,50%
Manufactura	7,10%	9,10%	9,90%	18,60%	7,30%	13,50%
Electricidad, Gas y Agua	0,60%	0,30%	1,30%	5,70%	0,90%	0,80%
Construcción	7,10%	7,50%	9,40%	6,00%	18,40%	16,90%
Comercio	37,90%	35,60%	24,60%	24,90%	14,80%	17,50%
Hoteles y Restaurantes	6,00%	4,50%	2,50%	0,80%	4,90%	3,50%
Transportes y Telecomunicaciones	9,90%	9,90%	5,20%	5,20%	4,80%	6,00%
Intermediación Financiera	1,40%	5,10%	2,20%	20,60%	0,60%	2,80%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	7,00%	10,40%	6,10%	5,00%	7,80%	13,50%
Adm. Publica y defensa	0,00%	0,10%	0,00%	0,30%	3,10%	4,30%
Enseñanza	1,30%	1,10%	1,60%	1,20%	4,70%	4,90%
Ss sociales y salud	1,50%	1,90%	0,90%	0,80%	4,50%	2,40%
Servicios comunitarios, sociales y personales	4,40%	4,60%	0,90%	0,50%	3,30%	3,30%
Consejo de adm de edificios y condominios	0,10%	0,10%	0,00%	0,00%	0,10%	0,10%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,00%	0,00%	n/d	0,00%	0,00%	0,00%
Sin datos	0,00%	0,10%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Fuente: SII, 2012						

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 37,9% del total de empresas, Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (12,5%), Transportes y Telecomunicaciones (9,9%) y Construcción (7,1%). En total, estos cuatro sectores representan el 67,5% del total de empresas de la región (vs el 61,7% en el país), el 46,1% de las ventas totales (vs 39,3%) y el 56,8% del empleo (vs 48,8%).

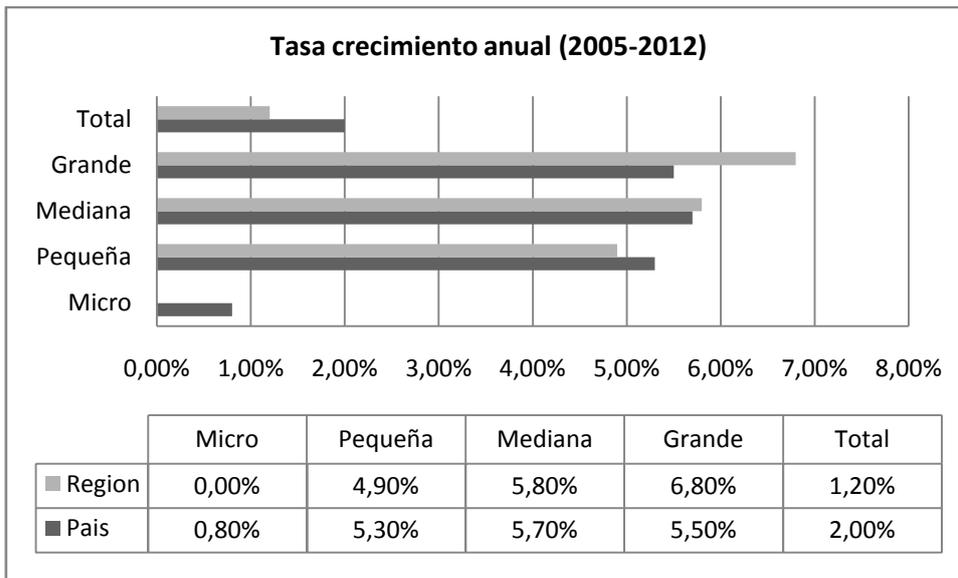
V REGIÓN DE VALPARAÍSO.

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la V región de Valparaíso, hay 98.551 empresas, de las cuales 84.077 presentaron ventas en el año 2012 (85,3% del total). La región representa actualmente el 10,0% del total de empresas del país, el 5,5% del total de ventas y el 6,9% de la generación de empleo.

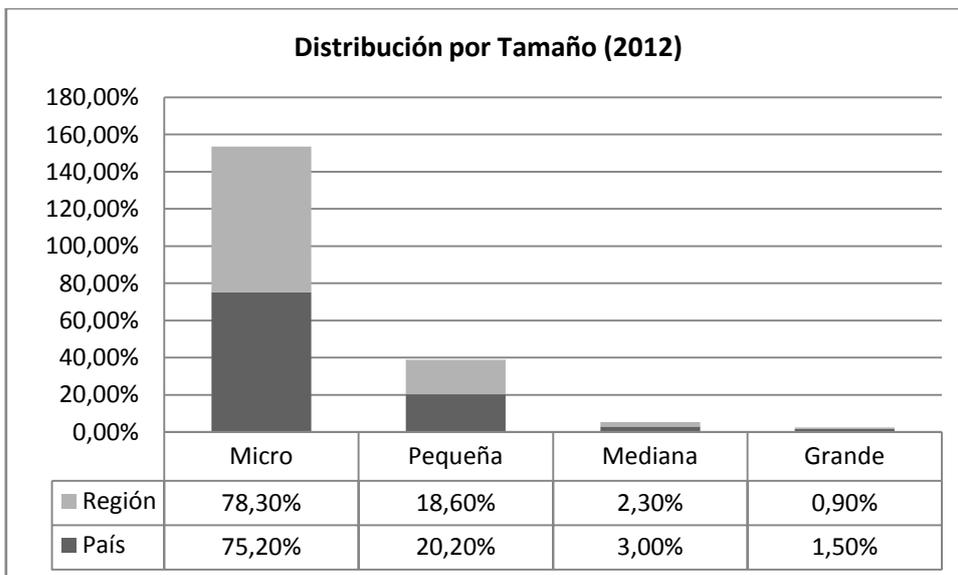
Un 78,3% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 18,6% a pequeñas, un 2,3% a medianas y un 0,9% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012

Distribución por Tamaño (2012).



Fuente: SII, 2011

Participación en las ventas totales.

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 2,5% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las microempresas (1,6%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	474	529	488	551
Pequeña	6,855	7,077	7,156	7,306
Mediana	48,009	47,831	48,421	48,155
Grande	1,313,236	1,043,150	1,115,670	1,192,019
Total	8,374	9,967	13,588	18,214

Fuente SII 2012

Participación en el empleo.

Las empresas tuvieron en promedio 5 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las grandes empresas (268 trabajadores vs 343 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, 2005-2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	14,7%	11,3%	9,2%	6,8%
Pequeña	35,7%	30,8%	25,2%	21,3%
Mediana	20,3%	21,8%	19,0%	17,9%
Grande	29,3%	36,1%	46,6%	54,0%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente SII 2012

Trabajadores Promedio (2012)(n° de trabajadores por tamaño).

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	10	10
Mediana	61	56
Grande	268	343
Total	5	8

Fuente SII 2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO.

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo (% del total, 2012).

Sector	N° Empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	7,6%	8,7%	3,5%	3,2%	10,3%	8,4%
Pesca	0,2%	0,3%	0,2%	0,8%	0,1%	0,5%
Minería	0,7%	0,6%	2,1%	6,5%	0,6%	1,5%
Manufactura	8,5%	9,1%	38,7%	18,6%	11,9%	13,5%
Electricidad, Gas y Agua	0,3%	0,3%	3,7%	5,7%	0,6%	0,8%
Construcción	7,2%	7,5%	3,8%	6,0%	14,5%	16,9%
Comercio	37,5%	35,6%	23,6%	24,9%	15,0%	17,5%
Hoteles y Restaurantes	4,8%	4,5%	1,3%	0,8%	4,6%	3,5%
Transportes y Telecomunicaciones	10,8%	9,9%	8,9%	5,2%	8,7%	6,0%
Intermediación Financiera	4,4%	5,1%	6,3%	20,6%	0,8%	2,8%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	9,8%	10,4%	4,7%	5,0%	11,1%	13,5%
Adm pública y defensa	0,0%	0,1%	0,0%	0,3%	6,7%	4,3%
Enseñanza	1,2%	1,1%	1,9%	1,2%	7,0%	4,9%
Ss sociales y salud	2,0%	1,9%	0,9%	0,8%	4,0%	2,4%
Ss comunitarios, sociales y personales	5,0%	4,6%	0,4%	0,5%	4,0%	3,3%

Consejo de adm. De edificios y condominios	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,2%	0,1%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,0%	0,0%	n/d	0,0%	0,0%	0,0%
Sin datos	0,0%	0,1%	n/d	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: SII, 2012.

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 37,5% del total de empresas, Transportes y Telecomunicaciones (10,8%), Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (9,8%) y Manufactura (8,5%).

En total, estos cuatro sectores representan el 66,6% del total de empresas de la región (vs el 65,1% en el país), el 75,9% de las ventas totales (vs 53,7%) y el 46,7% del empleo (vs 50,5%).

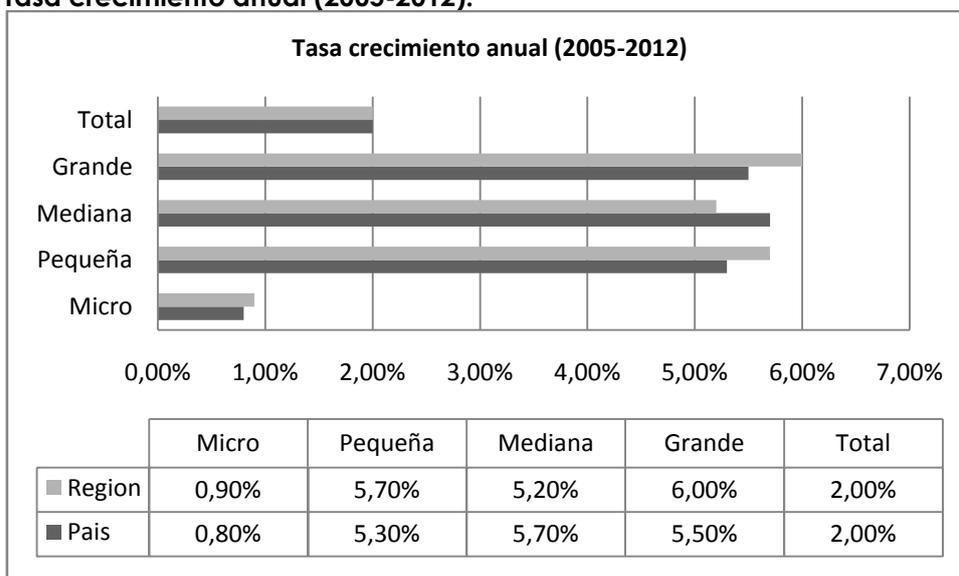
VI REGIÓN DEL LIB. GRAL. BDO O´HIGGINS

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la VI región del Libertador General Bernardo O´Higgins, hay 51.943 empresas, de las cuales 45.102 presentaron ventas en el año 2012 (86,8% del total). La región representa actualmente el 5,3% del total de empresas del país, el 2,2% del total de ventas y el 4,1% de la generación de empleo.

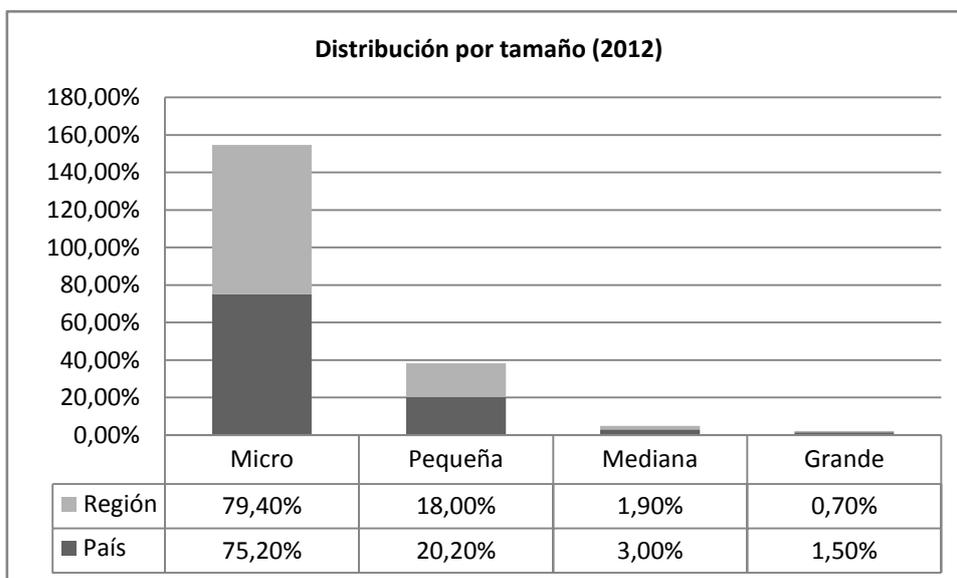
Un 79,4% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 18,0% a pequeñas, un 1,9% a medianas y un 0,7% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño (2012).



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales.

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 4,7% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las microempresas (1,8%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	468	530	488	551
Pequeña	6,741	7,056	7,156	7,306
Mediana	46,792	48,421	48,421	48,155
Grande	770,082	843,049	1,115,670	1,192,019
Total	8,374	9,967	13,588	18,214

Fuente SII 2012

Participación en el empleo.

Las empresas tuvieron en promedio 7 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las medianas (86 trabajadores vs 56 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	13.60%	10.60%	9,2%	6,8%
Pequeña	39.60%	34.70%	25,2%	21,3%
Mediana	23.00%	21.20%	19,0%	17,9%
Grande	23.80%	33.60%	46,6%	54,0%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Fuente SII 2012				

Trabajadores promedio (2012)(n° de trabajadores por tamaño).

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	15	10
Mediana	86	56
Grande	344	343
Total	5	8
Fuente SII 2012		

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO.

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Sector	N° Empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	22,8%	8,7%	24,0%	3,2%	35,8%	8,4%
Pesca	0,0%	0,3%	1,5%	0,8%	0,7%	0,5%
Minería	0,5%	0,6%	1,9%	6,5%	0,8%	1,5%
Manufactura	7,9%	9,1%	17,9%	18,6%	11,5%	13,5%
Electricidad, Gas y Agua	0,5%	0,3%	0,3%	5,7%	0,3%	0,8%
Construcción	5,8%	7,5%	3,9%	6,0%	9,0%	16,9%
Comercio	35,1%	35,6%	37,3%	24,9%	14,1%	17,5%
Hoteles y Restaurantes	4,1%	4,5%	1,0%	0,8%	2,0%	3,5%
Transportes y Telecomunicaciones	9,3%	9,9%	2,6%	5,2%	5,0%	6,0%
Intermediación Financiera	1,6%	5,1%	3,4%	20,6%	0,8%	2,8%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	5,5%	10,4%	3,0%	5,0%	7,0%	13,5%
Adm pública y defensa	0,1%	0,1%	0,0%	0,3%	2,9%	4,3%
Enseñanza	0,80%	1,1%	1,1%	1,2%	4,1%	4,9%
Ss sociales y salud	1,5%	1,9%	0,7%	0,8%	2,2%	2,4%
Ss comunitarios, sociales y personales	4,4%	4,6%	1,4%	0,5%	3,6%	3,3%

Consejo de adm. De edificios y condominios	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,0%	0,0%	n/d	0,0%	0,0%	0,0%
Sin datos	0,0%	0,1%	n/d	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: SII, 2012.

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 35,1% del total de empresas, Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (22,8%), Transportes y Telecomunicaciones (9,3%) y Manufactura (7,9%).

En total, estos cuatro sectores representan el 75,1% del total de empresas de la región (vs el 63,4% en el país), el 81,7% de las ventas totales (vs 51,9%) y el 66,5% del empleo (vs 45,4%).

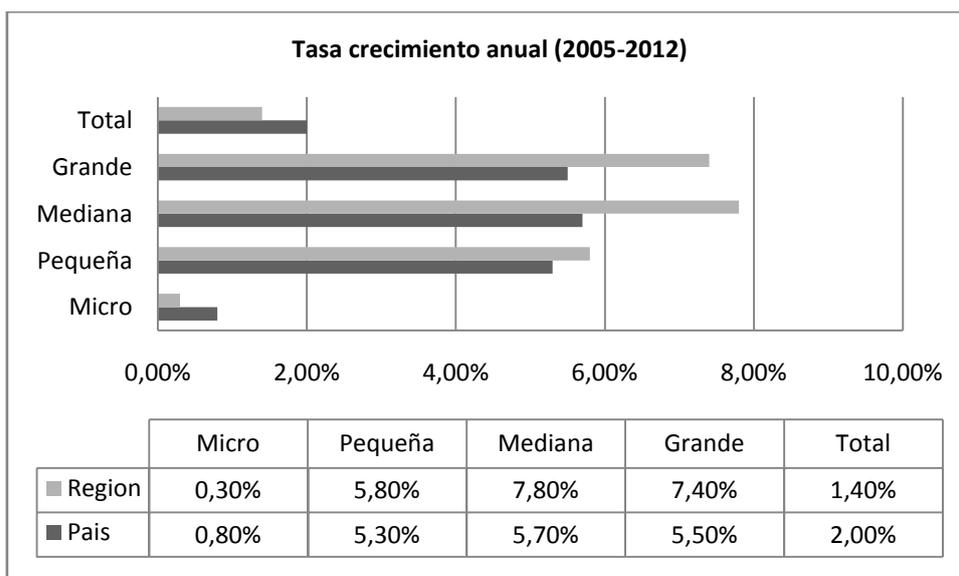
VII REGIÓN DEL MAULE

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la VII región del Maule, hay 66.450 empresas, de las cuales 57.034 presentaron ventas en el año 2012 (85,8% del total). La región representa actualmente el 6,7% del total de empresas del país, el 1,5% del total de ventas y el 4,0% de la generación de empleo.

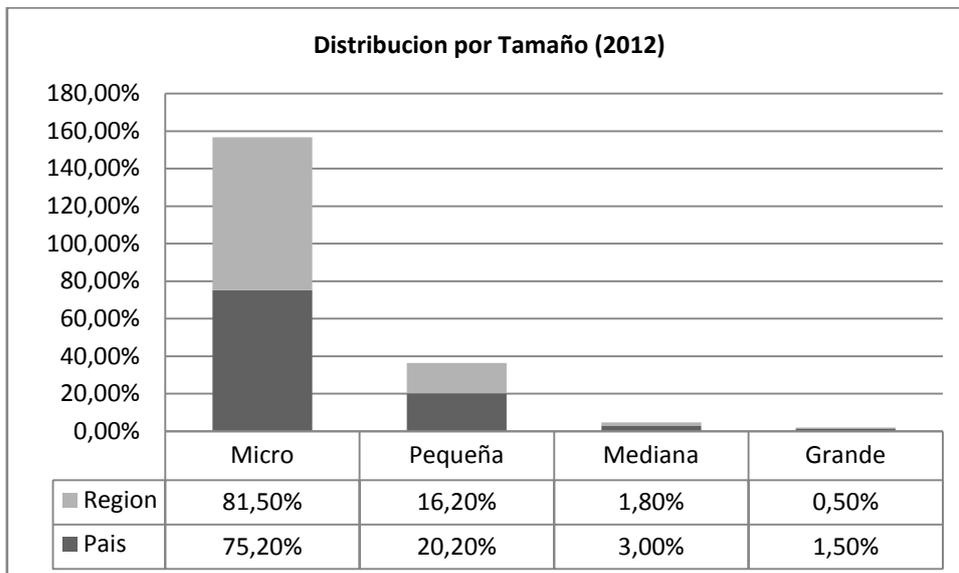
Un 81,5% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 16,2% a pequeñas, un 1,8% a medianas y un 0,5% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012.

Distribución por tamaño (2012).



Fuente: SII, 2012.

Participación en las ventas totales

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 0,8% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las microempresas (2,4%).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	416	491	488	511
Pequeña	6,709	6,926	7,156	7,306
Mediana	47,206	45,895	48,421	48,155
Grande	395,854	186,445	1,115,670	1,192,019
Total	2,705	2,870	13,588	18,244

Fuente: SII, 2012

Participación en el empleo

Las empresas tuvieron en promedio 5 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las medianas (78 trabajadores vs 56 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	15.4%	11.1%	9.2%	6.8%
Pequeña	41.8%	38.5%	25.2%	21.3%
Mediana	20.3%	24.9%	19.0%	17.9%
Grande	22.6%	25.5%	46.6%	54.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SII, 2012

Trabajadores promedio, Año 2012 (n° de trabajadores por tamaño)

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	13	10
Mediana	78	56
Grande	257	343
Total	5	8

Fuente: SII 2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo (% del total, 2012)

Sector	Numero empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	27,80%	8,70%	27,40%	3,20%	30,70%	8,40%
Pesca	0,10%	0,30%	0,10%	0,80%	0,20%	0,50%
Minería	0,50%	0,60%	1,00%	6,50%	0,60%	1,50%
Manufactura	7,30%	9,10%	17,80%	18,60%	11,70%	13,50%
Electricidad, Gas y Agua	0,60%	0,30%	1,80%	5,70%	0,40%	0,80%
Construcción	6,20%	7,50%	8,50%	6,00%	11,70%	16,90%
Comercio	32,40%	35,60%	25,10%	24,90%	14,00%	17,50%
Hoteles y Restaurantes	4,40%	4,50%	1,50%	0,80%	2,10%	3,50%
Transportes y Telecomunicaciones	8,90%	9,90%	5,50%	5,20%	5,30%	6,00%
Intermediación Financiera	1,40%	5,10%	3,50%	7,50%	1,10%	2,80%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	5,00%	10,40%	4,30%	4,90%	3,10%	13,50%
Adm. Publica y defensa	0,00%	0,10%	0,00%	3,70%	4,70%	4,30%
Enseñanza	0,8	1,10%	1,80%	2,60%	4,50%	4,90%
Ss sociales y salud	1,10%	1,90%	0,80%	3,40%	2,60%	2,40%
Servicios comunitarios, sociales y personales	3,60%	4,60%	0,80%	0,50%	3,30%	3,30%
Consejo de adm de edificios y condominios	0,10%	0,10%	0,00%	0,00%	0,10%	0,10%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Sin datos	0,00%	0,10%	n/d	0,00%	0,00%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: SII, 2012

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 32,4% del total de empresas, Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (27,8%), Transportes y Telecomunicaciones (8,9%) y Manufactura (7,3%).

En total, estos cuatro sectores representan el 76,3% del total de empresas de la región (vs el 63,4% en el país), el 75,8% de las ventas totales (vs 51,9%) y el 61,7% del empleo (vs 45,4%).

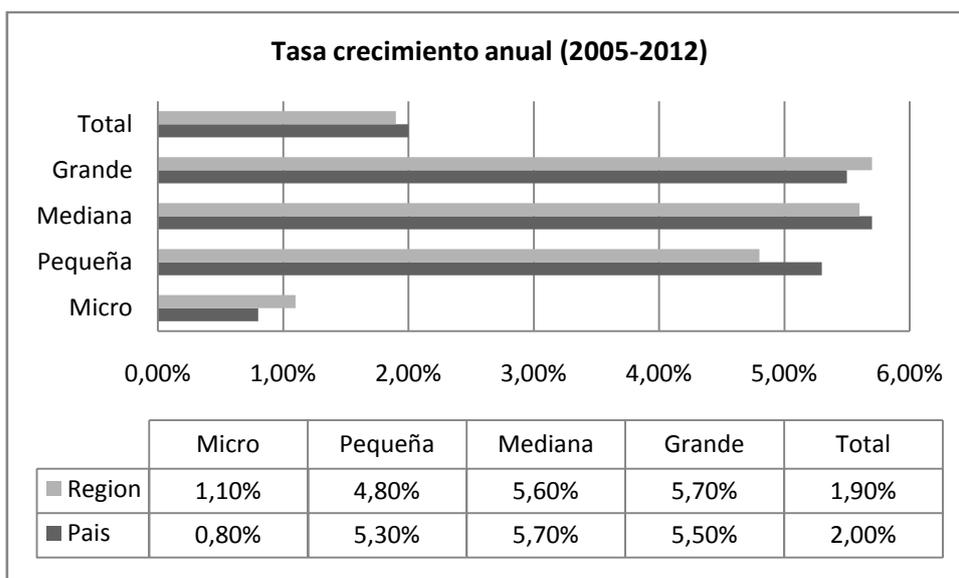
VIII REGIÓN DEL BIOBIO.

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS.

En la VIII región del Biobío, hay 102.051 empresas, de las cuales 88.755 presentaron ventas en el año 2012 (87,0% del total). La región representa actualmente el 10,3% del total de empresas del país, el 3,8% del total de ventas y el 6,9% de la generación de empleo.

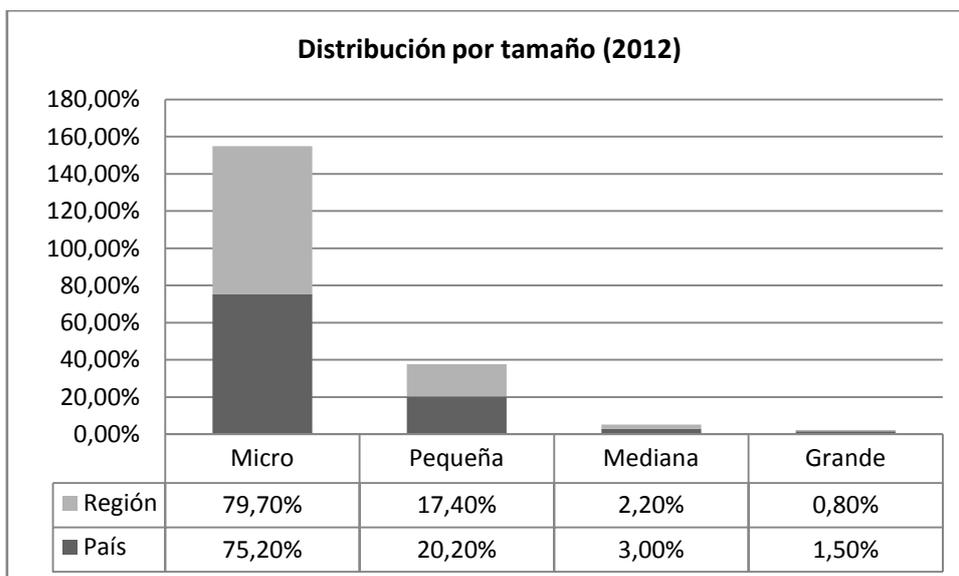
Un 79,7% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 17,4% a pequeñas, un 2,2% a medianas y un 0,8% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño (2012).



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales.

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 3,5% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las microempresas (1,3%).

Venta promedio (UF) por tamaño (valores en UF, 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	470	515	488	551
Pequeña	7,005	7,086	7,156	7,306
Mediana	47,704	46,294	48,421	48,155
Grande	671,755	678,782	1,115,670	1,192,019
Total	8,374	9,967	13,588	18,214

Fuente SII 2012

Participación en el empleo

Las empresas tuvieron en promedio 5 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las medianas (67 trabajadores vs 56 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	12.40%	9.20%	9,2%	6,8%
Pequeña	33.10%	32.00%	25,2%	21,3%
Mediana	23.70%	24.60%	19,0%	17,9%
Grande	30.80%	34.10%	46,6%	54,0%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente SII 2012

Trabajadores Promedio (2012)(n° de trabajadores por tamaño).

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	11	10
Mediana	67	56
Grande	269	343
Total	5	8

Fuente SII 2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO.

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo (% del total, 2012).

Sector	N° Empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	12,0%	8,7%	14,5%	3,2%	12,3%	8,4%
Pesca	0,4%	0,3%	2,0%	0,8%	1,6%	0,5%
Minería	0,4%	0,6%	0,8%	6,5%	0,8%	1,5%
Manufactura	9,9%	9,1%	29,9%	18,6%	15,2%	13,5%
Electricidad, Gas y Agua	0,4%	0,3%	2,1%	5,7%	0,5%	0,8%
Construcción	8,3%	7,5%	7,4%	6,0%	18,6%	16,9%
Comercio	36,6%	35,6%	21,3%	24,9%	13,6%	17,5%
Hoteles y Restaurantes	4,8%	4,5%	1,1%	0,8%	2,3%	3,5%
Transportes y Telecomunicaciones	10,5%	9,9%	5,5%	5,2%	5,9%	6,0%
Intermediación Financiera	1,9%	5,1%	5,9%	20,6%	0,8%	2,8%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	7,9%	10,4%	5,3%	5,0%	9,7%	13,5%
Adm pública y defensa	0,1%	0,1%	0,0%	0,3%	5,1%	4,3%
Enseñanza	0,9%	1,1%	2,1%	1,2%	7,4%	4,9%
Ss sociales y salud	1,7%	1,9%	1,1%	0,8%	2,7%	2,4%
Ss comunitarios, sociales y personales	4,1%	4,6%	0,8%	0,5%	3,4%	3,3%

Consejo de adm. De edificios y condominios	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Sin datos	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: SII, 2012

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 36,6% del total de empresas, Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (12,0%), Transportes y Telecomunicaciones (10,5%) y Manufactura (9,9%).

En total, estos cuatro sectores representan el 69,1% del total de empresas de la región (vs el 63,4% en el país), el 71,1% de las ventas totales (vs 51,9%) y el 47,0% del empleo (vs 45,4%).

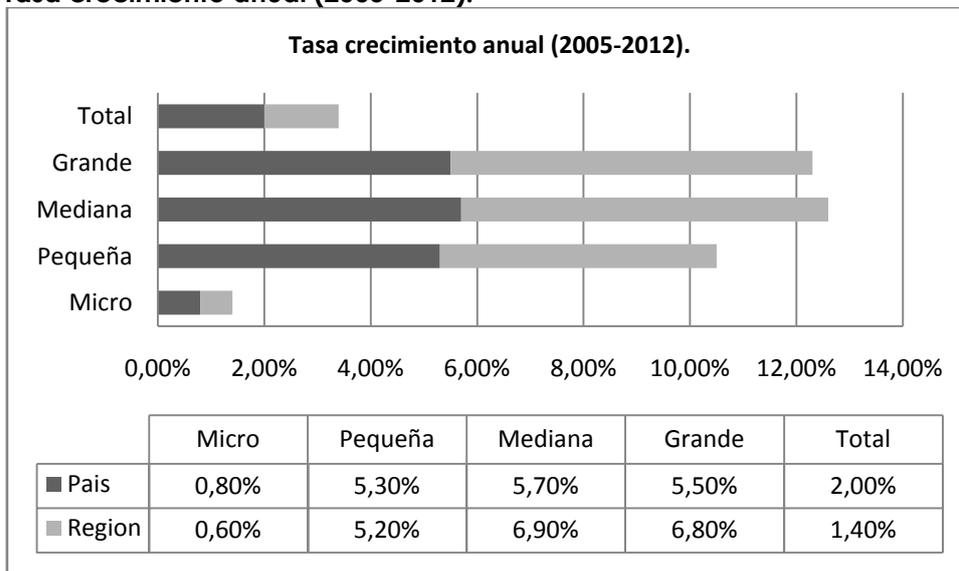
IX REGIÓN DE LA ARAUCANÍA.

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS.

En la IX región de la Araucanía, hay 47.274 empresas, de las cuales 40.877 presentaron ventas en el año 2012 (86,5% del total). La región representa actualmente el 4,8% del total de empresas del país, el 1,0% del total de ventas y el 2,8% de la generación de empleo.

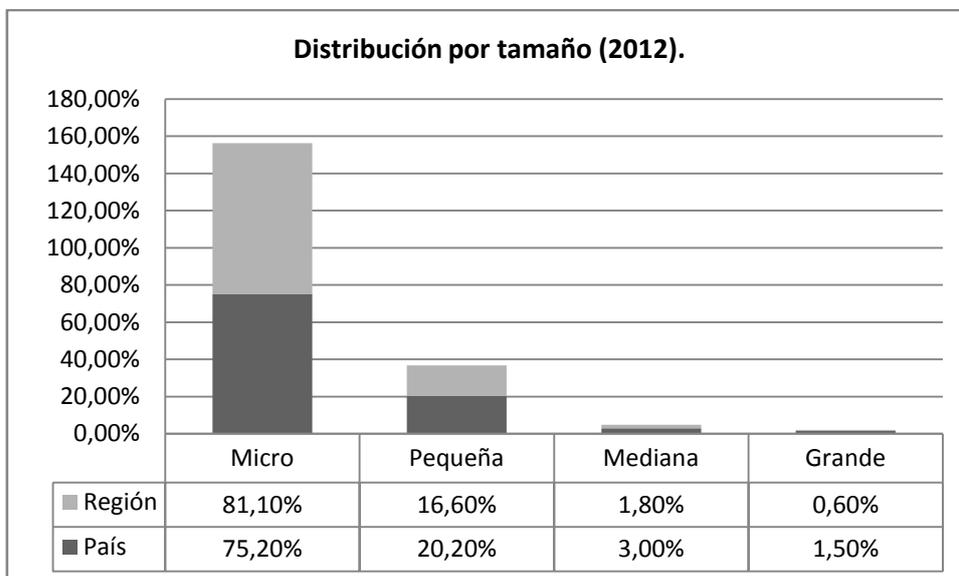
Un 81,0% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 16,6% a pequeñas, un 1,8% a medianas y un 0,6% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012

Distribución por Tamaño (2012).



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales.

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 3,5% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las microempresas (1,3%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	429	488	488	551
Pequeña	6,788	7,008	7,156	7,306
Mediana	46,800	46,047	48,421	48,155
Grande	168,594	372,171	1,115,670	1,192,019
Total	2,165	3,908	13,588	18,214

Fuente SII 2012

Participación en el empleo.

Las empresas tuvieron en promedio 5 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las medianas (64 trabajadores vs 56 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	16.10%	11.00%	9,2%	6,8%
Pequeña	32.70%	34.00%	25,2%	21,3%
Mediana	22.30%	20.90%	19,0%	17,9%
Grande	28.90%	34.10%	46,6%	54,0%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente SII 2012

Trabajadores promedio (2012)(n° de trabajadores por tamaño).

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	11	10
Mediana	64	56
Grande	335	343
Total	5	8

Fuente SII 2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO.

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Sector	N° Empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	16,4%	8,7%	16,9%	3,2%	18,3%	8,4%
Pesca	0,0%	0,3%	0,1%	0,8%	0,0%	0,5%
Minería	0,4%	0,6%	1,3%	6,5%	1,9%	1,5%
Manufactura	9,8%	9,1%	16,2%	18,6%	10,8%	13,5%
Electricidad, Gas y Agua	0,5%	0,3%	1,3%	5,7%	0,6%	0,8%
Construcción	6,6%	7,5%	11,2%	6,0%	21,9%	16,9%
Comercio	35,4%	35,6%	28,7%	24,9%	11,5%	17,5%
Hoteles y Restaurantes	5,5%	4,5%	2,3%	0,8%	4,3%	3,5%
Transportes y Telecomunicaciones	10,0%	9,9%	5,2%	5,2%	4,6%	6,0%
Intermediación Financiera	1,1%	5,1%	2,4%	20,6%	1,2%	2,8%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	6,8%	10,4%	6,4%	5,0%	5,0%	13,5%
Adm pública y defensa	0,0%	0,1%	0,0%	0,3%	3,6%	4,3%
Enseñanza	1,4%	1,1%	5,4%	1,2%	8,3%	4,9%
Ss sociales y salud	1,5%	1,9%	1,2%	0,8%	4,7%	2,4%
Ss comunitarios, sociales y personales	4,4%	4,6%	1,0%	0,5%	3,1%	3,3%

Consejo de adm. De edificios y condominios	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,0%	0,0%	n/d	0,0%	0,0%	0,0%
Sin datos	0,0%	0,1%	n/d	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: SII, 2012.

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 35,4% del total de empresas, Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (16,4%), Transportes y Telecomunicaciones (10,0%) y Manufactura (9,8%).

En total, estos cuatro sectores representan el 71,6% del total de empresas de la región (vs el 63,4% en el país), el 67,2% de las ventas totales (vs 51,9%) y el 45,3% del empleo (vs 45,4%).

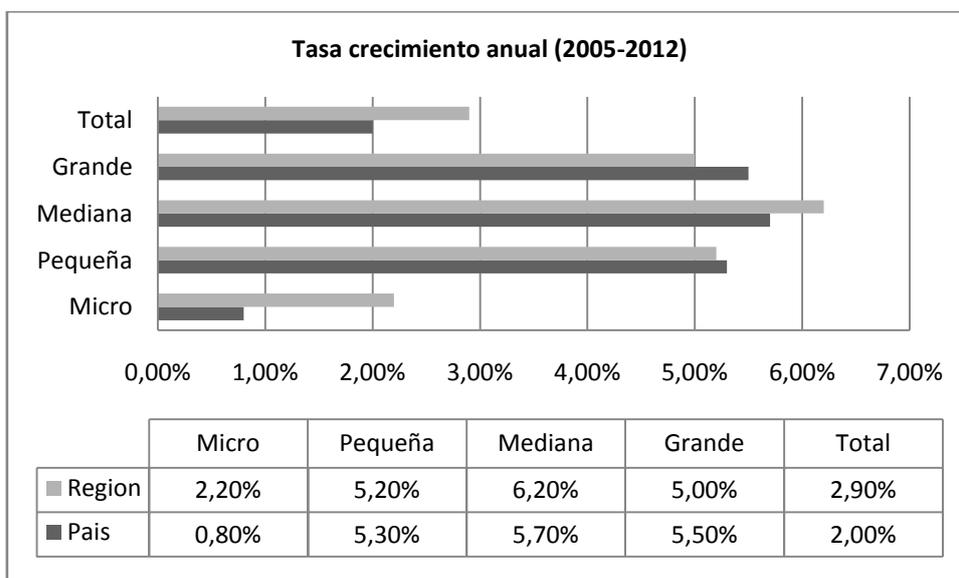
X REGIÓN DE LOS LAGOS

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la X región de Los Lagos, hay 49.897 empresas, de las cuales 43.508 presentaron ventas en el año 2012 (87,2% del total). La región representa actualmente el 4,8% del total de empresas del país, el 1,0% del total de ventas y el 2,8% de la generación de empleo.

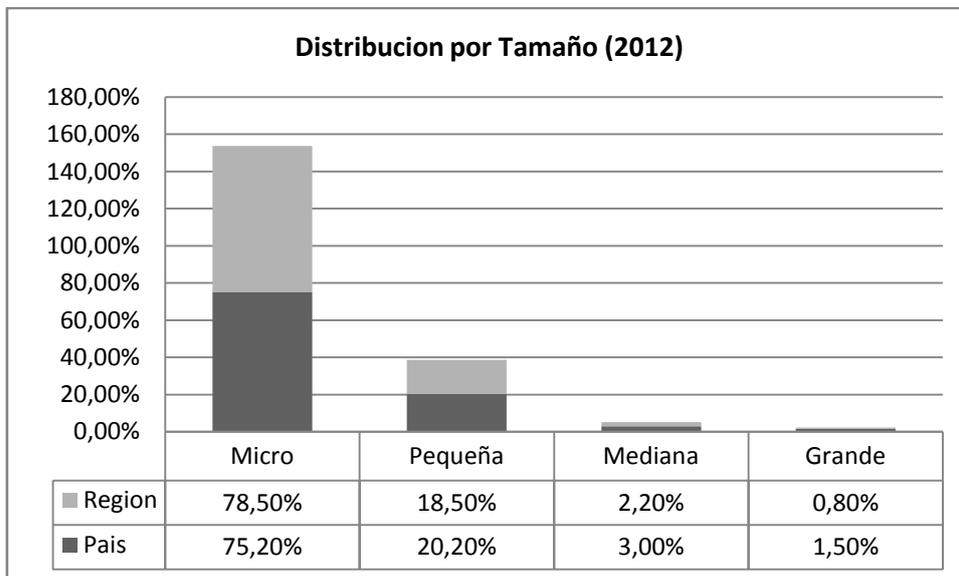
Un 78,5% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 18,5% a pequeñas, un 2,2% a medianas y un 0,8% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012)



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño (2012)



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 3,1% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las grandes empresas (1,4%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	487	518	488	551
Pequeña	6.803	7,104	7,156	7,306
Mediana	48,295	47,188	48,421	48,155
Grande	653.052	718.319	1,115,670	1,192,019
Total	2,326	2,877	13,588	18,214

Fuente: SII, 2012

Participación en el empleo

Las empresas tuvieron en promedio 5 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores. La mayor diferencia está en las grandes (282 trabajadores vs 343 en el país).

Participación del el empleo (% del total de trabajadores, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	13,40%	12,80%	9,20%	6,80%
Pequeña	26,10%	29,00%	25,20%	21,30%
Mediana	26,50%	20,30%	19,00%	17,90%
Grande	33,9%	38,00%	46,60%	54,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Fuente:SI,2012				

Tamaño promedio año 2012

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	10	10
Mediana	59	56
Grande	282	343
Total	5	8
Fuente:SI,2012		

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo (% total, 2012)

Sector	Número de Empresas		Ventas		Empleos	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	11,20%	8,70%	7,20%	3,20%	12,20%	8,40%
Pesca	1,80%	0,30%	21,50%	0,80%	6,70%	0,50%
Minería	0,30%	0,60%	0,40%	6,50%	0,80%	1,50%
Manufactura	8,70%	9,10%	18,00%	18,60%	11,70%	13,50%
Electricidad, Gas y Agua	0,50%	0,30%	7,70%	5,70%	0,90%	0,80%
Construcción	8,60%	7,50%	5,70%	6,00%	14,80%	16,90%
Comercio	34,80%	35,60%	23,30%	24,90%	15,20%	17,50%
Hoteles y Restaurantes	6,20%	4,50%	1,20%	0,80%	2,80%	3,50%
Transportes y Telecomunicaciones	11,30%	9,90%	5,00%	5,20%	6,80%	6,00%
Intermediación Financiera	1,70%	5,10%	2,60%	20,60%	1,80%	2,80%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	7,60%	10,40%	3,60%	5,00%	9,40%	13,50%
Adm Pública y defensa	0,10%	0,10%	0,00%	0,30%	5,10%	4,30%
Enseñanza	1,00%	1,10%	1,20%	1,20%	5,20%	4,90%
Ss sociales y salud	1,60%	1,90%	0,70%	0,80%	2,90%	2,40%
Servicios comunitarios, sociales y personales	4,50%	4,60%	1,90%	0,50%	3,70%	3,30%
Consejo de Adm. De edificios y condominios	0,10%	0,10%	0,00%	0,00%	0,00%	0,10%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Sin datos	0,00%	0,10%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: SII, 2012

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 34,8% del total de empresas, Transportes y Telecomunicaciones (11,3%), Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (11,2%) y Manufactura (8,7%).

En total, estos cuatro sectores representan el 66,1% del total de empresas de la región (vs el 63,4% en el país), el 53,5% de las ventas totales (vs 51,9%) y el 45,9% del empleo (vs 45,4%).

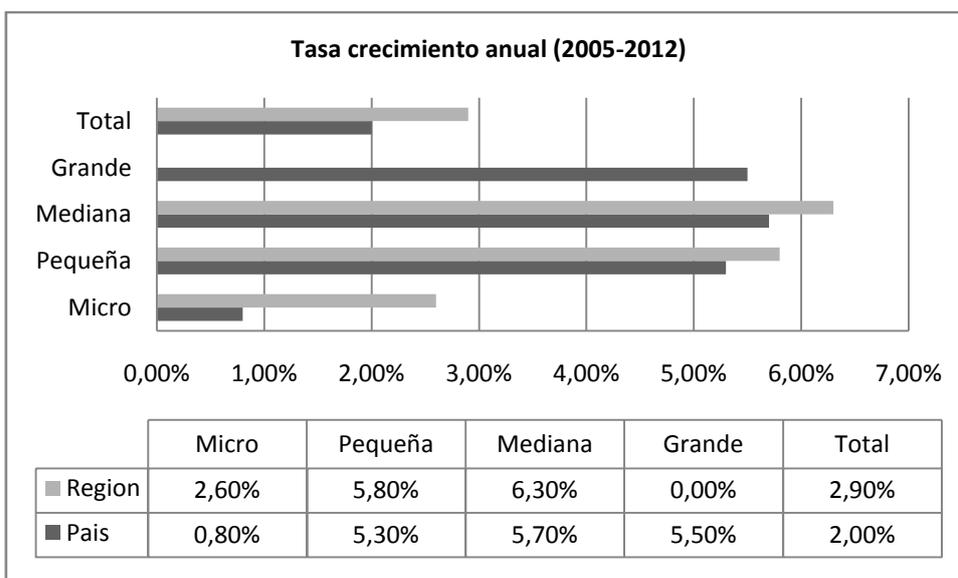
XI REGIÓN DE AYSÉN

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la XI región de Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo, hay 7.247 empresas, de las cuales 6.488 presentaron ventas en el año 2012 (89,5% del total). La región representa actualmente el 0,7% del total de empresas del país, el 0,2% del total de ventas y el 0,3% de la generación de empleo.

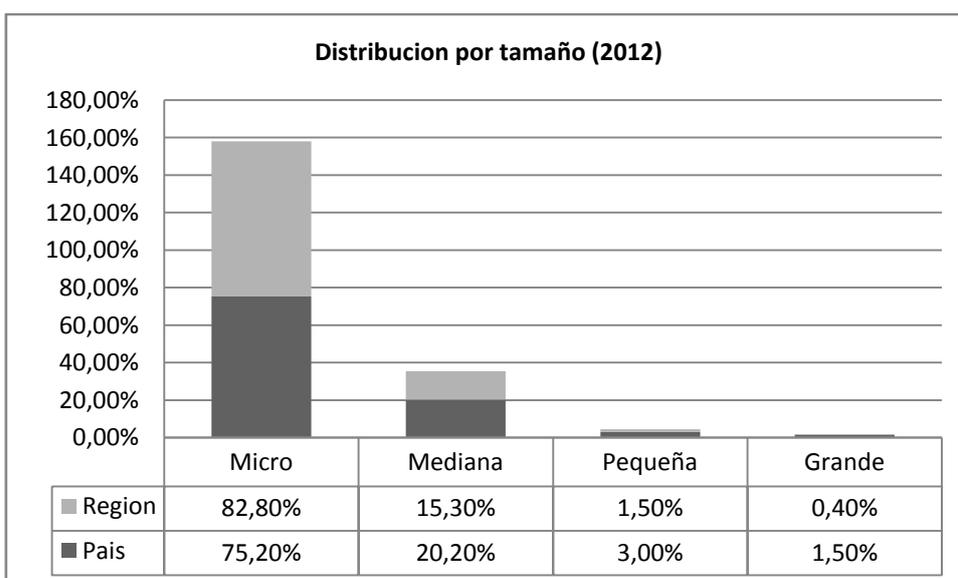
Un 82,8% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 15,3% a pequeñas, un 1,5% a medianas y un 1,4% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005.2012)



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño (2012)



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 3,4% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las grandes empresas (10,0%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, año 2005 y 2012)

Tamaño	Region		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	439	482	488	551
Pequeña	6.824	6.902	7.156	7.306
Mediana	50,442	50,422	48,421	48,155
Grande	66.610	130	1,115,670	1,192,019
Total	2,326	2,452	13,588	18,214

Fuente: Sii,2012

Participación en el empleo

Las empresas tuvieron en promedio 4 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las grandes (264 trabajadores vs 343 en el país).

Participación en el empleo (% de total de trabajadores, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	17,60%	16,70%	9,20%	6,80%
Pequeña	42,60%	39,00%	25,20%	21,30%
Mediana	17,60%	22,00%	19,00%	17,90%
Grande	22,1%	22,30%	46,60%	54,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente:SII,2012

Trabajadores promedio, año 2012 (n° de trabajadores por tamaño)

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	9	10
Mediana	60	56
Grande	264	343
Total	4	8

Fuente:SII,2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO

Sector	Número de Empresas		Ventas		Empleos	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	11,30%	8,70%	4,10%	3,20%	4,60%	8,40%
Pesca	0,90%	0,30%	13,00%	0,80%	7,00%	0,50%
Minería	0,50%	0,60%	20,00%	6,50%	5,00%	1,50%
Manufactura	8,20%	9,10%	3,70%	18,60%	4,60%	13,50%
Electricidad, Gas y Agua	0,50%	0,30%	1,80%	5,70%	1,00%	0,80%
Construcción	11,10%	7,50%	9,30%	6,00%	18,40%	16,90%
Comercio	35,30%	35,60%	30,10%	24,90%	22,30%	17,50%
Hoteles y Restaurantes	8,50%	4,50%	1,70%	0,80%	2,80%	3,50%
Transportes y Telecomunicaciones	10,10%	9,90%	5,70%	5,20%	6,10%	6,00%
Intermediación Financiera	0,60%	5,10%	2,60%	20,60%	0,20%	2,80%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	6,50%	10,40%	2,70%	5,00%	12,10%	13,50%
Adm Pública y defensa	0,20%	0,10%	0,00%	0,30%	7,00%	4,30%
Enseñanza	0,60%	1,10%	3,60%	1,20%	6,60%	4,90%
Ss sociales y salud	1,00%	1,90%	0,70%	0,80%	0,50%	2,40%
Servicios comunitarios, sociales y personales	4,50%	4,60%	1,00%	0,50%	1,90%	3,30%
Consejo de Adm. De edificios y condominios	0,10%	0,10%	0%	0,00%	0,00%	0,10%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,00%	0,00%	0%	0,00%	0,00%	0,00%
Sin datos	0,00%	0,10%	0%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: SII, 2012

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo (% del total 2012)

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 35,3% del total de empresas, Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (11,3%), Construcción (11,1%) y Transportes y Telecomunicaciones (10,1%). En total, estos cuatro sectores representan el 67,8% del total de empresas de la región (vs el 61,7% en el país), el 49,3% de las ventas totales (vs 39,3%) y el 51,4% del empleo (vs 48,8%).

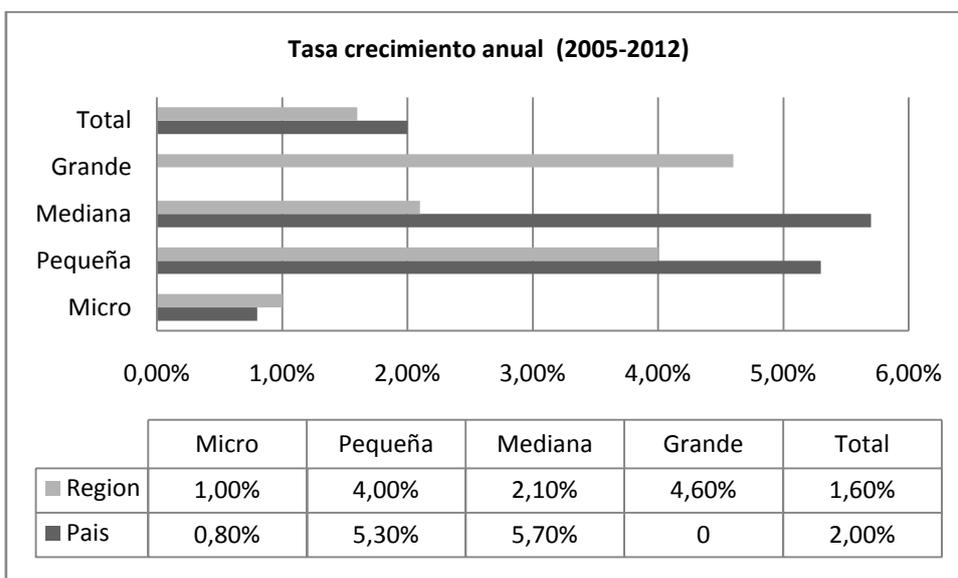
XII REGIÓN DE MAGALLANES

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

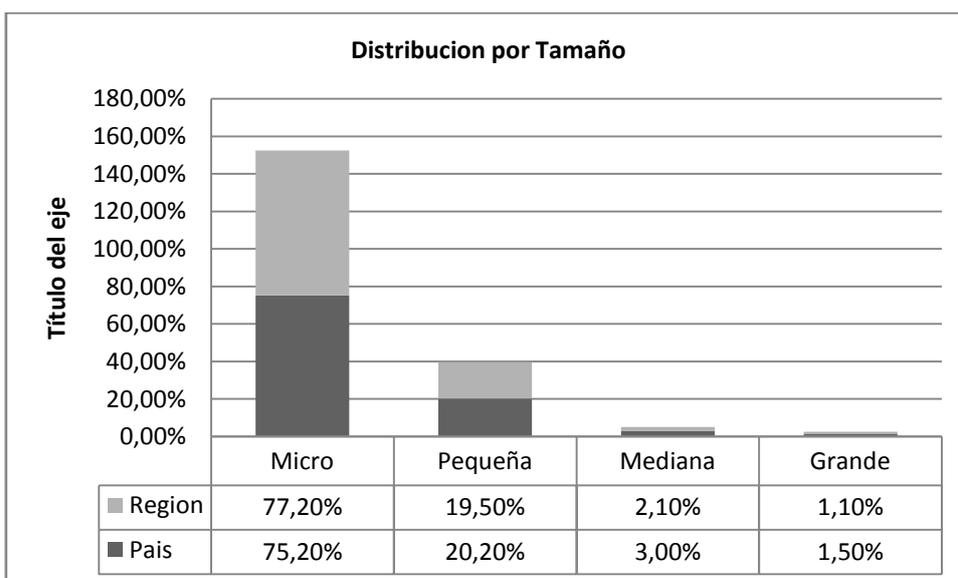
En la XII región de Magallanes y la Antártica chilena, hay 11.125 empresas, de las cuales 9.779 presentaron ventas en el año 2012 (87,9% del total). La región representa actualmente el 1,1% del total de empresas del país, 0,4% del total de ventas y el 0,8% de la generación de empleo.

Un 77,2% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 19,5% a pequeñas, un 2,1% a medianas y un 1,1% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012)



Distribución por Tamaño



Participación en las ventas totales

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 5,9% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las grandes empresas (12,9%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	502	561	488	551
Pequeña	6.777	6.985	7.156	7.306
Mediana	48.545	48.894	48.421	48.155
Grande	78.291	182.663	1.115.670	1.192.019
Total	2.846	4.260	13.588	18.214

Participación en el empleo

Las empresas tuvieron en promedio 6 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores.

La mayor diferencia está en las grandes (259 trabajadores vs 343 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	14,50%	10,90%	9,20%	6,80%
Pequeña	34,70%	27,90%	25,20%	21,30%
Mediana	20,30%	18,80%	19,00%	17,90%
Grande	30,5%	42,40%	46,60%	54,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Fuente: SII, 2012				

Trabajadores Promedio, Año 2012 (n° de trabajadores por tamaño)

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	10	10
Mediana	58	56
Grande	259	343
Total	6	8
Fuente: SII, 2012		

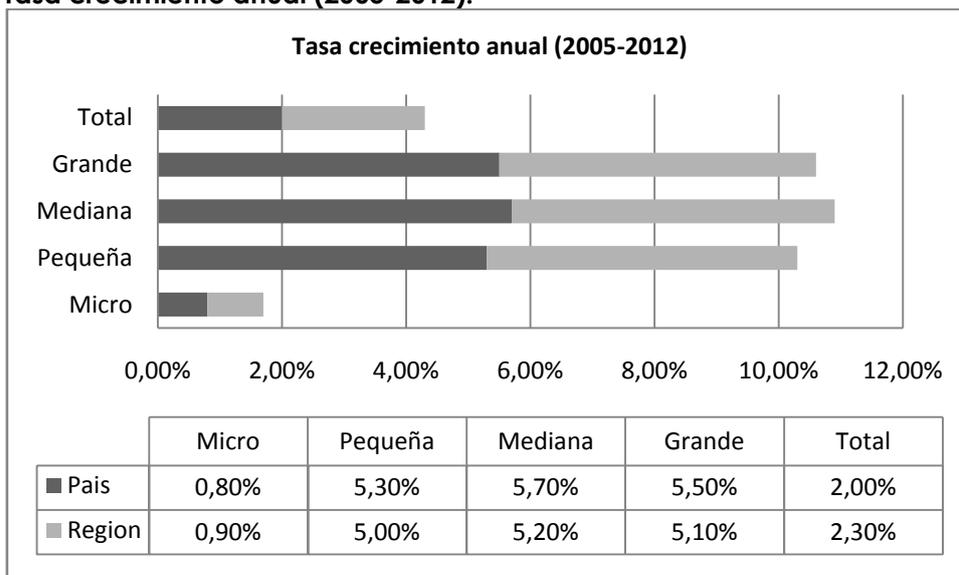
XIII REGIÓN METROPOLITANA.

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS.

En la XIII Región Metropolitana, hay 420.197 empresas, de las cuales 352.772 presentaron ventas en el año 2012 (84,0% del total). La región representa actualmente el 42,5% del total de empresas del país, 76,9% del total de ventas y el 62,6% de la generación de empleo.

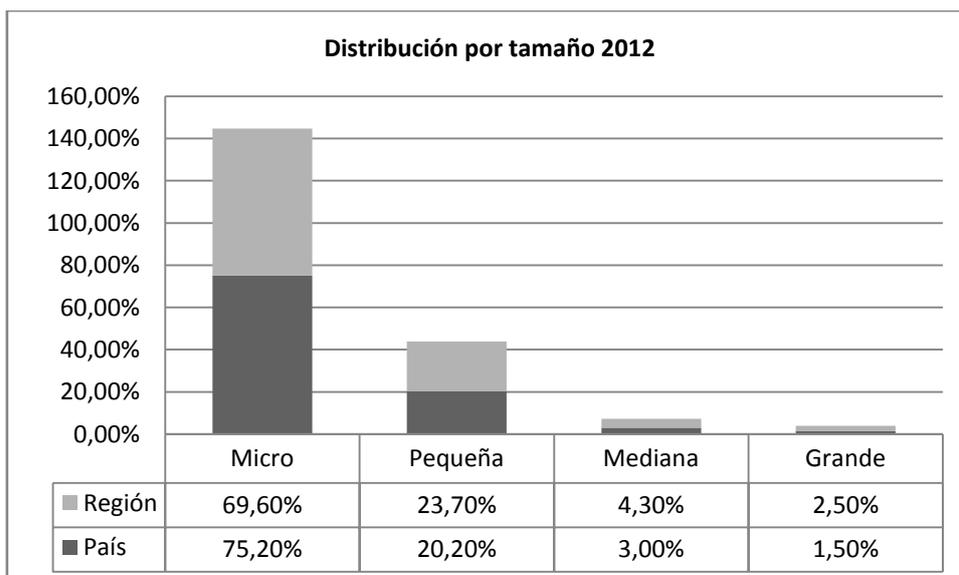
Un 69,6% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 23,7% a pequeñas, un 4,3% a medianas y un 2,5% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012.

Distribución por tamaño (2012).



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales.

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 4,0% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las microempresas (1,7%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, 2005 y 2012).

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	540	606	488	551
Pequeña	7,455	7,547	7,156	7,306
Mediana	48,987	48,767	48,421	48,155
Grande	1,269,173	372,171	1,115,670	1,192,019
Total	25,056	3,908	13,588	18,214

Fuente SII 2012

Participación en el empleo.

Las empresas tuvieron en promedio 12 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores. La mayor diferencia está en las grandes (381 trabajadores vs 343 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	5.70%	4.40%	9.20%	6.80%
Pequeña	18.20%	14.80%	25.20%	21.30%
Mediana	16.90%	15.10%	19.00%	17.90%
Grande	59.30%	65.70%	46.60%	54.00%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: SII, 2012

Trabajadores Promedios (2012), (nº de trabajadores por tamaño).

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	9	10
Mediana	51	56
Grande	381	343
Total	12	8

Fuente SII 2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO.

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Sector	N° Empresas		Ventas		Empleo	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	2,6%	8,7%	1,1%	3,2%	3,8%	8,4%
Pesca	0,0%	0,3%	0,2%	0,8%	0,2%	0,5%
Minería	0,3%	0,6%	5,8%	6,5%	1,2%	1,5%
Manufactura	9,9%	9,1%	16,9%	18,6%	14,1%	13,5%
Electricidad, Gas y Agua	0,2%	0,3%	6,3%	5,7%	0,9%	0,8%
Construcción	7,5%	7,5%	5,8%	6,0%	17,2%	16,9%
Comercio	34,7%	35,6%	25,0%	24,9%	19,4%	17,5%
Hoteles y Restaurantes	3,4%	4,5%	0,6%	0,8%	3,5%	3,5%
Transportes y Telecomunicaciones	9,1%	9,9%	5,0%	5,2%	5,9%	6,0%
Intermediación Financiera	9,2%	5,1%	25,6%	20,6%	4,0%	2,8%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	14,4%	10,4%	5,2%	5,0%	16,3%	13,5%
Adm pública y defensa	0,0%	0,1%	0,3%	0,3%	4,0%	4,3%
Enseñanza	1,1%	1,1%	1,0%	1,2%	4,2%	4,9%
Ss sociales y salud	2,3%	1,9%	0,7%	0,8%	2,0%	2,4%
Ss comunitarios, sociales y personales	4,8%	4,6%	0,4%	0,5%	3,3%	3,3%

Consejo de adm. De edificios y condominios	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Sin datos	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 34,7% del total de empresas, Actividades Inmobiliarias, empresariales y de alquiler (14,4%), Manufactura (9,9%) e Intermediación Financiera (9,2%).

En total, estos cuatro sectores representan el 68,3% del total de empresas de la región (vs el 60,2% en el país), el 72,7% de las ventas totales (vs 69,1%) y el 53,8% del empleo (vs 47,3%).

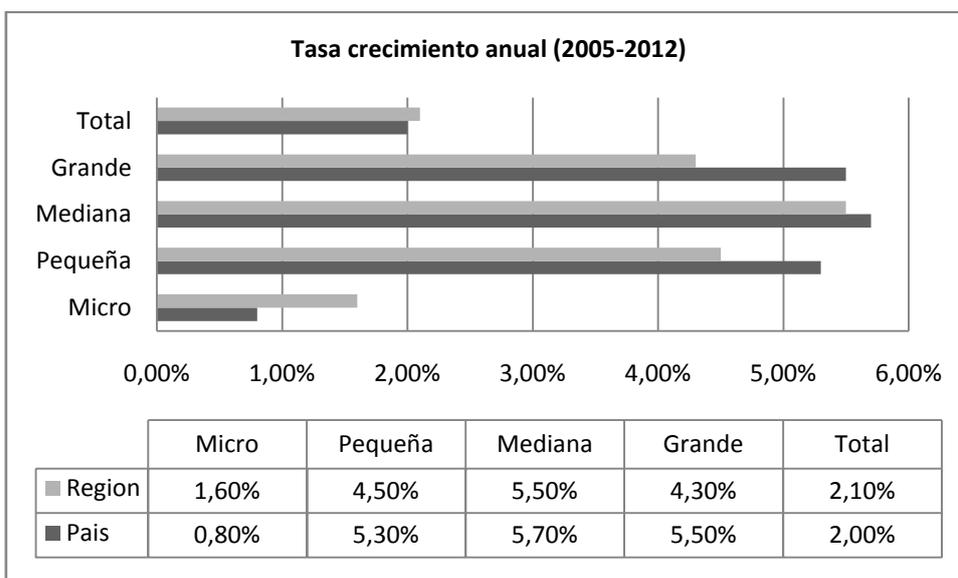
XIV REGIÓN DE LOS RÍOS

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la XIV Región de los Ríos, hay 20.581 empresas, de las cuales 18.112 presentaron ventas en el año 2012 (88,0% del total). La región representa actualmente el 2,1% del total de empresas del país, 0,6% del total de ventas y el 1,0% de la generación de empleo.

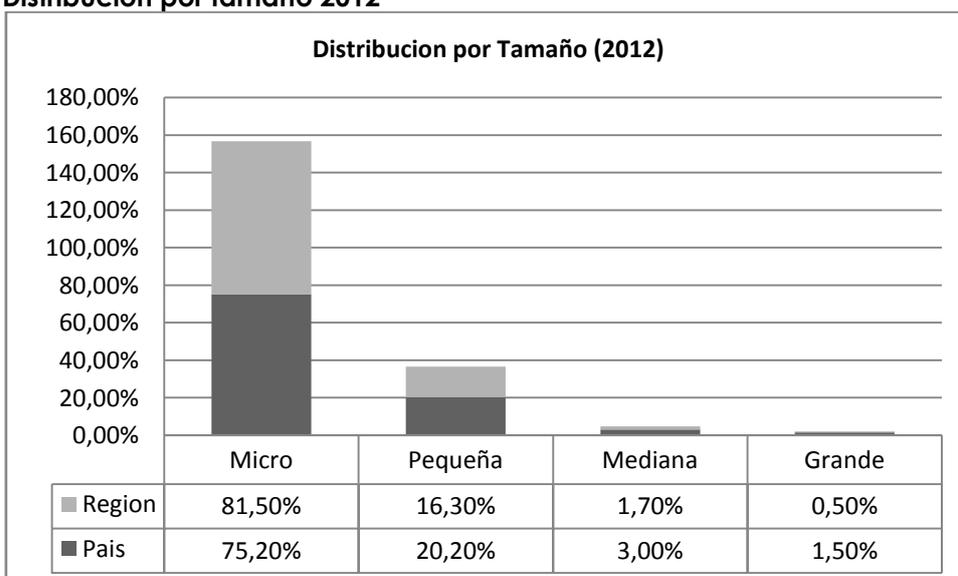
Un 81,5% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 16,3% a pequeñas, un 1,7% a medianas y un 0,5% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012)



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño 2012



Participación en las ventas totales

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 3,1% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las grandes (2,3%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	461	443	488	551
Pequeña	6.860	6,749	7,156	7,306
Mediana	44,326	45,675	48,421	48,155
Grande	156	183.840	1,115,670	1,192,019
Total	2,326	2,877	13,588	18,214

Fuente: SII, 2012

Participación en el empleo

Las empresas tuvieron en promedio 4 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores. La mayor diferencia está en las grandes (184 trabajadores vs 343 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	17,60%	16,70%	9,20%	6,80%
Pequeña	42,60%	39,00%	25,20%	21,30%
Mediana	17,60%	22,00%	19,00%	17,90%
Grande	22,1%	22,30%	46,60%	54,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: SII

Trabajadores Promedio, año 2012 (n° de trabajadores por tamaño)

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	11	10
Mediana	57	56
Grande	184	343
Total	3	8

Fuente: SII, 2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo (% del total, 2012)

Sector	Número de Empresas		Ventas		Empleos	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	16,00%	8,70%	27,40%	3,20%	21,30%	8,40%
Pesca	0,30%	0,30%	1,10%	0,80%	0,40%	0,50%
Minería	0,40%	0,60%	0,50%	6,50%	0,50%	1,50%
Manufactura	8,90%	9,10%	29,70%	18,60%	11,80%	13,50%
Electricidad, Gas y Agua	0,60%	0,30%	0,90%	5,70%	0,70%	0,80%
Construcción	8,00%	7,50%	4,30%	6,00%	13,10%	16,90%
Comercio	32,00%	35,60%	15,20%	24,90%	12,60%	17,50%
Hoteles y Restaurantes	6,40%	4,50%	1,30%	0,80%	3,10%	3,50%
Transportes y Telecomunicaciones	10,30%	9,90%	6,60%	5,20%	5,70%	6,00%
Intermediación Financiera	1,50%	5,10%	4,00%	20,60%	0,40%	2,80%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	7,40%	10,40%	4,60%	5,00%	6,20%	13,50%
Adm Pública y defensa	0,10%	0,10%	0,00%	0,30%	10,40%	4,30%
Enseñanza	1,20%	1,10%	2,50%	1,20%	6,90%	4,90%
Ss sociales y salud	1,60%	1,90%	1,40%	0,80%	5,20%	2,40%
Servicios comunitarios, sociales y personales	5,00%	4,60%	0,60%	0,50%	1,60%	3,30%
Consejo de Adm. De edificios y condominios	0,10%	0,10%	n/d	0,00%	0,00%	0,10%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,00%	0,00%	n/d	0,00%	0,00%	0,00%
Sin datos	0,00%	0,10%	n/d	0,00%	0,00%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Fuente: SII, 2012						

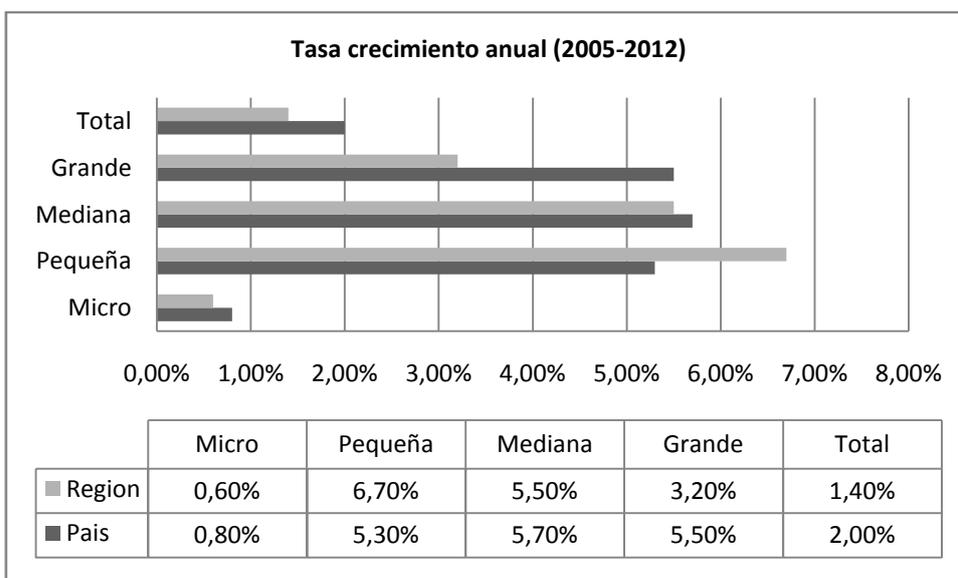
XV REGIÓN ARICA Y PARINACOTA

ESTADÍSTICAS POR TAMAÑO SEGÚN VENTAS

En la XV Región de Arica y Parinacota, hay 14.105 empresas, de las cuales 12.744 presentaron ventas en el año 2012 (90,4% del total). La región representa actualmente el 1,4% del total de empresas del país, 0,3% del total de ventas y el 0,6% de la generación de empleo.

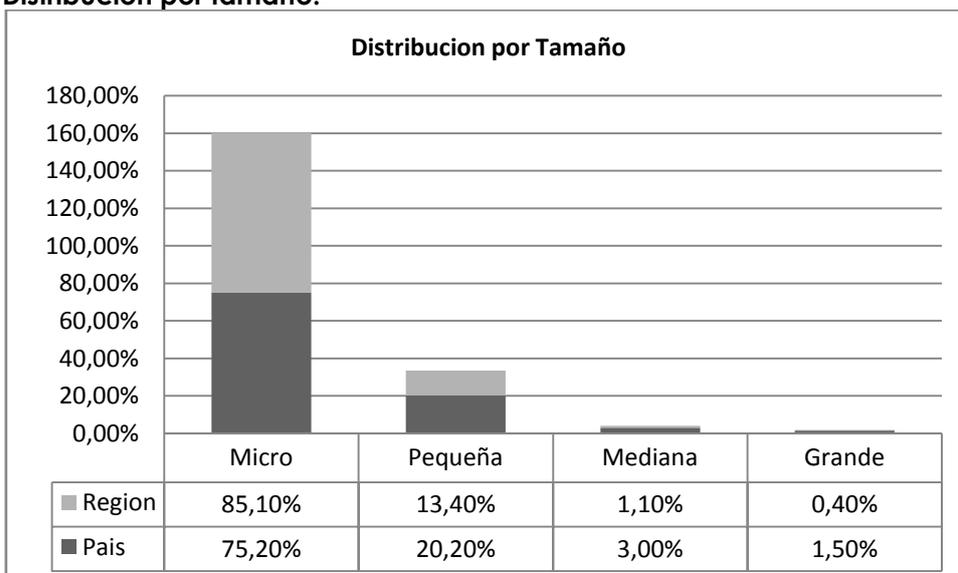
Un 85,1% del total de empresas de la región corresponde a microempresas, un 13,4% a pequeñas, un 1,1% a medianas y un 0,4% a grandes. (Año 2012).

Tasa crecimiento anual (2005-2012).



Fuente: SII, 2012

Distribución por tamaño.



Fuente: SII, 2012

Participación en las ventas totales

En cuanto a las ventas promedio, éstas aumentaron un 1,6% anual entre los años 2005 y 2012, mientras que a nivel nacional éstas aumentaron un 4,3% anual. Las que más aumentaron sus ventas fueron las microempresas (2,5%).

Ventas promedio (UF) por tamaño (valores en UF, año 2005-2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	372	443	488	551
Pequeña	6,572	6,749	7,156	7,306
Mediana	45,867	45,675	48,421	48,155
Grande	87.000		1,115,670	1,192,019
Total	1,464	1,63	13,588	18,214

Fuente: SII, 2012

Participación en el empleo

Las empresas tuvieron en promedio 3 trabajadores, mientras que a nivel nacional tuvieron 8 trabajadores. La mayor diferencia está en las grandes (188 trabajadores vs 343 en el país).

Participación en el empleo (% del total de trabajadores, año 2005 y 2012)

Tamaño	Región		País	
	2005	2012	2005	2012
Micro	29,10%	23,30%	9,20%	6,80%
Pequeña	40,40%	39,40%	25,20%	21,30%
Mediana	16,40%	20,20%	19,00%	17,90%
Grande	14,10%	17,20%	46,60%	54,00%
Total	100,00%	100,00%	1000%	100,00%

Fuente: SII, 2012

Trabajadores promedio, Año 2012 (n° de trabajadores por tamaño)

Tamaño	Región	País
Micro	1	1
Pequeña	11	10
Mediana	69	56
Grande	188	343
Total	3	8

Fuente: SII, 2012

ESTADÍSTICAS POR SECTOR ECONÓMICO

Considerando al total de empresas (es decir, incluyendo a aquellas que no presentan ventas), la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y el empleo es la siguiente:

Participación en el número de empresas, ventas y empleo (% del total, 2012)

Sector	Número de Empresas		Ventas		Empleos	
	Región	País	Región	País	Región	País
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	10,10%	8,70%	3,80%	3,20%	4,30%	8,40%
Pesca	0,20%	0,30%	0,70%	0,80%	0,70%	0,50%
Minería	0,40%	0,60%	1,40%	6,50%	0,60%	1,50%
Manufactura	6,40%	9,10%	45,80%	18,60%	16,90%	13,50%
Electricidad, Gas y Agua	0,20%	0,30%	3,10%	5,70%	1,00%	0,80%
Construcción	5,00%	7,50%	4,70%	6,00%	13,50%	16,90%
Comercio	44,70%	35,60%	20,30%	24,90%	15,90%	17,50%
Hoteles y Restaurantes	6,30%	4,50%	2,40%	0,80%	7,30%	3,50%
Transportes y Telecomunicaciones	13,90%	9,90%	9,00%	5,20%	6,80%	6,00%
Intermediación Financiera	0,60%	5,10%	0,70%	20,60%	0,10%	2,80%
Act inmobiliarias, empresariales y de alquiler	4,40%	10,40%	1,80%	5,00%	4,90%	13,50%
Adm Pública y defensa	0,10%	0,10%	0,00%	0,30%	9,80%	4,30%
Enseñanza	1,10%	1,10%	4,50%	1,20%	8,80%	4,90%
Ss sociales y salud	1,50%	1,90%	1,30%	0,80%	4,90%	2,40%
Servicios comunitarios, sociales y personales	4,90%	4,60%	0,50%	0,50%	4,30%	3,30%
Consejo de Adm. De edificios y condominios	0,10%	0,10%	n/d	0,00%	0,10%	0,10%
Org. Y órganos extraterritoriales	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Sin datos	0,00%	0,10%	n/d	0,00%	0,00%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: SII, 2012

En el cuadro, se aprecia que los principales sectores económicos en la región son Comercio, que representa el 44,7% del total de empresas, Transportes y Telecomunicaciones (13,9%) Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (10,1%) y Manufactura (6,4%).

En total, estos cuatro sectores representan el 75,2% del total de empresas de la región (vs el 63,4% en el país), el 78,9% de las ventas totales (vs 51,9%) y el 43,8% del empleo (vs 45,4%).