



Organización  
Internacional  
del Trabajo



Formalización  
Empresarial

ESTUDIO DE CASO  
2/2021

## ► Promover los vínculos comerciales con pequeñas empresas como incentivo para la formalización

Experiencias de  
Chile

Este documento es parte de una serie de estudios de caso del Departamento de Empresas de la OIT. Cada estudio de caso presenta uno o varios enfoques que contribuyen a la formalización empresarial alrededor del mundo. Los estudios de caso proporcionan una instantánea de una iniciativa en particular y pueden no ser exhaustivos.

Fomentar los vínculos comerciales con las pequeñas empresas puede ser un fuerte incentivo para alentar a los empresarios a formalizar sus negocios. Cuando a lo largo de una cadena de valor, los compradores buscan proveedores para obtener bienes y servicios, mientras que los gobiernos y otras partes interesadas respaldan los vínculos comerciales proporcionando capacitación a las PYME, se fomenta a las empresas informales a registrarse. En Chile, esto ha tomado la forma de esfuerzos para crear y consolidar relaciones de subcontratación estables entre una entidad privada o pública y sus proveedores, a través de adquisiciones públicas y privadas combinadas respectivamente con el apoyo al desarrollo de proveedores y la mejora de la productividad.



## 1. ¿Cuál era la situación inicial?

En Chile, el número de trabajadores por cuenta propia aumentó en un 24 por ciento entre 2001 y 2011, pero la tasa de formalización se mantuvo en 54 por ciento. **ChileCompra**, la agencia gubernamental a cargo de las adquisiciones gubernamentales, fue creada por la Ley de Compras Públicas N° 19.886 e inició formalmente operaciones en 2003. **La Agencia de Desarrollo Económico de**

**Chile (CORFO- Corporación de Fomento de la Producción)** es una entidad que coordina más de 20 instituciones públicas para desarrollar programas acordes a las necesidades de las PYME. Como parte de su **Programa de Desarrollo de Proveedores**, CORFO colaboró con una **empresa multinacional líder en la producción de acero largo** y uno de los recicladores más grandes de América.



### Limitaciones del acceso de las PYME a las adquisiciones públicas en Chile:

i) Contratos muy grandes	(vi) Burocracia excesiva	(xi) Requisitos financieros desproporcionados
(ii) Conocimiento limitado de los procedimientos de adquisiciones	(vii) Retrasos y largos plazos de pago	(xii) Excesivo énfasis en los precios
(iii) Poca experiencia y conocimiento en la preparación de ofertas	(viii) Requisitos poco claros	(xiii) Cierre temporal de mercados debido a la presencia de contratos marco
(iv) Poco tiempo para su preparación	(ix) Requisitos onerosos relacionados con estándares y certificación	
(v) Poco diálogo y retroalimentación de los compradores	(x) Requisito desproporcionado de habilidades técnicas	

## 2. ¿Cuáles fueron las soluciones?

Tanto ChileCompra como CORFO facilitaron los vínculos comerciales con las PYME, a través de plataformas de adquisiciones, intercambio de información y capacitaciones.

El sistema de **ChileCompra** está compuesto por tres plataformas y/o sitios:

- ▶ **Adquisición pública (Mercado Público)** donde se notifican todos los procesos de adquisición.
- ▶ **Proveedores de Chile (Chile Proveedores)** una ventana virtual de adquisición pública, donde los proveedores pueden registrarse.
- ▶ **Capacitación para Adquisición Chile (Capacitación ChileCompra)**. La participación en el sistema implica capacitación y desarrollo de capacidades,

tanto de proveedores, particularmente PYME, como de compradores, en los procedimientos de adquisición pública en todas las regiones del país.

ChileCompra ha tenido la preocupación constante de **reducir el sesgo de escala** (por el cual la competencia con empresas más grandes podría dificultar que las empresas más pequeñas accedan a oportunidades de adquisición), estableciendo un campo de juego más equitativo para las PYME. Se identificaron trece limitaciones principales (véase el cuadro arriba) que enfrentan las pequeñas empresas para acceder a la contratación pública y en su mayor parte se han resuelto gradualmente. El diseño y accesibilidad del portal web ChileCompra ha ido mejorando con el tiempo, facilitando la participación de las empresas



de formación de las nuevas PYME proveedoras de chatarra reciclada. Posteriormente, CORFO brindó a las PYME oportunidades de desarrollo de capacidades para aumentar sus habilidades de gestión, emprendimiento, contabilidad, TI y software, inventarios y ventas, entre otros. Luego brindó asistencia directa y monitoreo a las PYME para mejorar las prácticas en el lugar de trabajo y la planificación comercial.

### 3. ¿Cuáles fueron los resultados?

más pequeñas. En 2013, ChileCompra creó un Consejo Asesor de PYME (Consejo Propyme), con el mandato de encontrar nuevas formas de promover oportunidades para las pequeñas empresas en la adquisición pública. El Consejo involucra a todas las agencias relevantes y representantes de las pequeñas empresas en la preparación conjunta de una estrategia para consolidar aún más la participación de las PYME en la adquisición pública. Las investigaciones indicaron que el volumen y los montos medios pactados con las empresas gestionadas por mujeres eran menores que en el caso de los hombres. Con base en este hallazgo, se estableció un programa de "Etiqueta de la Mujer" para promover la participación de la mujer en la adquisición pública a través de la difusión de información, capacitación intensiva, mentoría y articulación con la Filial de Microempresas del Banco del Estado.

En el caso del **Programa de Desarrollo de Proveedores de CORFO**, la multinacional siderúrgica estableció junto con CORFO un programa de tres años que tenía como objetivo **incrementar la competitividad** de las PYME seleccionadas en la cadena de producción de chatarra y acero para exportación. Esta Asociación Público-Privada se realizó sobre una base de costos compartidos al 50/50. La empresa aprovechó los esfuerzos del programa de desarrollo de proveedores de CORFO para incrementar la competitividad de las PYME seleccionadas a través de un proceso de profesionalización como una forma de convertirse en proveedores de chatarra en la cadena de valor de la empresa. La iniciativa incluyó un análisis de la viabilidad económica y las necesidades

En el primer año de implementación de la iniciativa, la **empresa siderúrgica** observó que el **nivel de cumplimiento entre las PYME participantes** era de aproximadamente un 25 por ciento en promedio. Esto incrementó aún más al 56 por ciento y culminó en 70 por ciento, lo que demuestra un aumento de los impactos positivos con respecto al proceso de formalización. Los **vínculos comerciales fueron positivos** para ambas partes, ya que la propia multinacional logró **aumentar** sus **ventas** y las de sus PYME proveedoras, pero las empresas más pequeñas fueron las principales beneficiarias con un **comprador grande garantizado** y la **disponibilidad de prepagos**.

La operación de **ChileCompra** también ha tenido un efecto importante sobre las pequeñas empresas, incluidas las microempresas, con su poder adquisitivo que actúa como un incentivo para la formalización. Mercado Público se convirtió en una de las plataformas de comercio electrónico más grandes del país, reuniendo en un solo lugar la demanda de más de 850 compradores públicos y la oferta de miles de proveedores. El volumen de transacciones supera los 13 mil millones de dólares anuales (8.4 mil millones de pesos) y equivale al 19 por ciento del presupuesto nacional. En 2017, el 59 por ciento de las compras se realizaron a MIPYME y el 43 por ciento a MYPE, siendo esta última cifra mayor en las regiones periféricas (55 por ciento). La magnitud de estas cifras es significativa si se considera que el porcentaje de ventas de las MYPE a nivel nacional es solo del 8,4 por ciento. En 2017, había 123.000 proveedores, de los cuales el 90 por ciento eran MYPE (110.700) y 67.000 estaban registrados en Chile Proveedores. Tras la introducción del programa para un "Sello Mujer", el volumen total de transacciones aumentó del 21 por ciento en 2013 al 27 por ciento en 2017, y el monto promedio de cada transacción aumentó en un 11 por ciento durante el mismo periodo.

### 4. Lecciones aprendidas/ conclusiones clave

El acceso a oportunidades de adquisiciones públicas y privadas, tanto a nivel nacional como local, constituye un poderoso incentivo para la formalización de la micro y pequeña empresa. En ambos casos descritos anteriormente, las capacitaciones para incrementar

la competitividad de las MYPE en términos de gestión empresarial y participación en el proceso de adquisiciones fueron fundamentales para reforzar los vínculos comerciales entre empresas formalmente registradas. Como resultado, las cadenas de suministro se fortalecieron, generando ingresos comerciales y empleos, contribuyendo a la sostenibilidad de las MYPE y al crecimiento de la economía. Las Asociaciones Público-Privadas también son un medio para que cada actor (gobierno y empresa privada) aproveche sus fortalezas y su mandato para promover la formalización empresarial.

Las medidas adicionales que crean un ecosistema propicio fueron clave para facilitar la participación de las MYPE en las cadenas de suministro del país, especialmente para la adquisición pública. Por ejemplo, las demoras en los pagos atrasados fueron restringidas por ley en 2006, y las barreras de entrada para las pequeñas empresas se redujeron en 2011 mediante modificaciones a las regulaciones de adquisición pública que extendieron el plazo para la presentación de ofertas, permitieron a los licitadores cumplir con la garantía bancaria requerida presentando varias cartas de crédito y aumentaron el límite de deuda pública permitido. Otro paso fundamental para mejorar la participación de las MIPYME en la adquisición pública fue la creación de 16 centros de negocios de adquisición pública y puntos de acceso en todo el país.

## 5. Recursos

- 🔗 [Formalization of SMEs in Supply Chains in Latin America: Thematic Policy Brief](#), OIT, 2016. Estudio de caso Chile.
- 🔗 [www.mercadopublico.cl](http://www.mercadopublico.cl)
- 🔗 [Formalization: The Case of Chile](#), OIT, 2019.

*Este documento fue desarrollado por Amélie Duval, Kareem Bayo y Judith van Doorn.*



▶ Puede encontrar más estudios sobre formalización empresarial [aquí](#).