

LAS PYMES Y LA POLÍTICA FISCAL CHILENA

SMEs AND CHILEAN FISCAL POLICY

German Campos Kennett*

RESUMEN: Se analizan los problemas fiscales que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en Chile, que ha implicado que una parte importante de ellas operen en la informalidad, por lo que se revisan las causales de este último fenómeno y las perspectivas con las que los Estados abordan el problema, para examinar los datos empíricos obtenidos por el Instituto Nacional de Estadísticas sobre la materia, lo que permite tener una visión de la realidad nacional que podría guiar la implementación de políticas que vayan en beneficio de esas empresas.

Palabras clave: pyme, regímenes especiales de tributación, políticas fiscales.

ABSTRACT: Analyses the fiscal problems faced by small and medium-sized enterprises in Chile, which have led a significant portion of them to operate informally. It examines the causes of this informality and the perspectives from which governments address the problem, using empirical data obtained by the National Institute of Statistics on the subject. This provides insight into the national reality that could guide the implementation of policies to benefit these businesses.

Keywords: SME, special taxation regimes, tax policy.

1. INTRODUCCIÓN

Según el Instituto Nacional de Estadística, al año 2022 en Chile 1.977.426 personas eran microempresarios, representando el 23,4% de las personas ocupadas del país. El 70,4% de ellos obtenían de su actividad una utilidad igual o inferior a un sueldo mínimo a pesar de que trabajaban en promedio 11 horas diarias. El 58,4% era motivado para efectuar su actividad por la necesidad¹.

* Contador Público y Auditor, Ingeniero Comercial, Universidad de Santiago de Chile, 1984 1992. Postgrado Alta Dirección de Empresas PADE, Universidad de Los Andes. Profesor en Universidad Chile 2024 diplomado IVA. Socio en GC Tax Consultores. Correo electrónico german.campos@gctaxconsultores.cl. Recibido el 30 de septiembre de 2025, aceptado el 28 de noviembre.

¹ INE (2023, junio).

Conforme a ese mismo estudio, el 68,4 de aquellos microempresarios no tiene educación superior², un 10,8% tiene educación técnica, un 18,5% tiene educación universitaria y un 2,3% tienen algún post título³.

De los datos señalados en los párrafos anteriores se vuelve evidente un primer problema: nuestra educación. Si bien no es el tema de este estudio, es imposible no mencionar el problema que representa la calidad de la educación, debido a que ella es clave en la relación entre las horas trabajadas y el ingreso obtenido, lo que muestra la falta de productividad de nuestros microempresarios, que se explica porque “los principales indicadores de calidad y vinculación escolar han permanecido estancados durante la última década, empeorando significativamente, en algunos casos luego de la pandemia”⁴.

Es decir, debido a la insuficiente educación nuestros microempresarios trabajan en promedio 11 horas diarias para obtener una utilidad igual o inferior a un sueldo mínimo. Esto implica que no les queda tiempo para capacitarse y menos aún para dedicarse a cumplir con alambicadas reglas fiscales.

Este último punto es algo que puede ser abordado por el legislador fiscal, ya que las cargas fiscales, expresadas como un porcentaje del ingreso que los microempresarios deben entregar al fisco o como parte de su escaso tiempo que deben dedicar a cumplir complejas obligaciones accesorias son una de las fuerzas que los impulsan hacia la informalidad, que es uno de los problemas que abordaremos en este estudio.

Luego, en el segmento con mayor educación de los emprendedores aparece un segundo problema del que nos podemos hacer cargo desde los tributos, problema que puede no ser tan evidente al revisar los datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), pero es igualmente grave: la falta de financiamiento. Para el caso de los emprendimientos de personas con educación universitaria y con post grados el financiamiento es vital, debido a que una buena idea requiere capital del que carece en los emprendedores.

A pesar de lo anterior, desde el 2014 nuestro legislador ha peleado una especie de guerra santa en contra de la capitalización de las empresas. Si bien en estos sectores de emprendedores con mayor educación podríamos tener mayor productividad, gracias a que cuentan con conocimientos especializados que pueden ser relevantes al explotar nuevos nichos de la economía, para lo que requieren capital para alcanzar a funcionar en economías de escala. Pero ellos tienen un severo problema para obtener financiamiento debido a que, típicamente, los emprendimientos son considerados como altamente riesgosos⁵.

Enfrentando todos estos problemas, las empresas de menor tamaño siguen siendo el motor que mantiene viva las economías, especialmente en desarrollo, pero hoy están siendo motivadas por la necesidad más que por el espíritu emprendedor⁶.

² El 0,6% no tiene educación formal, el 20,5% tiene solo educación básica y el 47,3 solo educación media. INE (2023, julio) p. 5.

³ Ídem.

⁴ BAS MOORE, FOXLEY BOLOCCO y VILLASECA VIAL (2024) p. 29.

⁵ Asociación de Auditores Externos y Universidad Gabriela Mistral (2024).

⁶ INE (2023, junio) p. 6.

La importancia de estas empresas no puede ser exagerada, y Naciones Unidas reconoce que las “MIPYMES generan empleo y sacan a la gente de la pobreza. La última estimación mundial sugiere que el 11 % de la población mundial, o 783 millones de personas, vivía por debajo del umbral de pobreza extrema en 2013. La mayoría de las personas pobres en los países en desarrollo no tienen empleo o no ganan lo suficiente para salir de la pobreza. La creación de empleo en el sector privado ha demostrado ser un motor fundamental en la lucha contra la pobreza. En los últimos 30 años, el sector privado ha contribuido a una fuerte disminución del porcentaje de la población en el mundo en desarrollo que vive por debajo del umbral de pobreza, del 52 % al 22 %. Las MIPYMES contribuyen significativamente al proceso de creación de empleo del sector privado. En los mercados emergentes, cuatro de cada cinco nuevos puestos de trabajo en el sector formal fueron creados por las MIPYMES, lo que representa aproximadamente el 90 % del empleo total”⁷.

A pesar de que de manera transversal los diferentes sectores políticos reconocen la importancia de estas empresas, como veremos en estas páginas, Chile no tiene realmente una política que permita que ellas compitan internacionalmente, debido a que, al comparar el régimen que en nuestro país se ha creado para ellas, podemos apreciar que, en rigor, tenemos normas para microempresas, y tratamos como grandes empresas a las que en el exterior son calificadas como medianas y pequeñas.

Este defecto legislativo nacional se ha vuelto más importante debido a que las empresas extranjeras pueden competir sin problemas en Chile, recibiendo los beneficios que en sus legislaciones locales les conceden. Es decir, las empresas extranjeras compiten en nuestro país con empresas de igual tamaño que, por haber sido formadas en Chile, son tratadas como si fueran grandes compañías, con todas las obligaciones impositivas y las asfixiantes cargas administrativas que ello implica.

La competencia internacional de las pymes no es nueva, ya al año 2001 se indicaba que aproximadamente “un tercio de todas las pymes europeas informaron de un aumento en el número de contactos comerciales internacionales durante los últimos cinco años, con un 30 % de microempresas y un 50 % de empresas medianas afectadas (Comisión Europea, 2001). Las pymes representan entre un cuarto y dos quintos de las exportaciones mundiales de productos manufacturados. Aproximadamente una quinta parte de las pymes europeas, según su tamaño, obtienen entre el 24 % y el 32 % de su facturación de actividades transfronterizas (Comisión Europea, 2002)”⁸.

Continúa el documento señalando que en “Estados Unidos, entre 1992 y 1997, el número de pymes exportadoras (empresas con menos de 500 empleados) creció un 107 %, y en 1999 las pymes generaron un tercio de las exportaciones estadounidenses. En ese año, las pymes representaban casi el 97 % de todas las empresas exportadoras en Estados Unidos, y dos tercios de las empresas exportadoras tenían menos de 20 empleados (Administración de Pequeñas Empresas, 2000). En Corea, las pymes representan aproximadamente el 40 % de las exportaciones manufactureras, y la participación de las pymes en la inversión extranjera aumentó del 8 % del total de la inversión manufacturera en 1998 al 65 % en 2000. En Europa,

⁷ UNDESA (2020) p. 5.

⁸ OECD (2002) p. 13.

el 20 % de las pymes (con menos de 250 empleados) se dedican a la exportación; este porcentaje aumenta con el tamaño: microempresas (19 %), pequeñas empresas (32 %) y medianas empresas (46 %)”⁹.

La tendencia anterior se ha intensificado desde entonces. Por ello, junto con examinar los problemas que enfrentan las pymes en Chile, en este trabajo haremos una breve revisión de los estándares y recomendaciones internacionales, para resaltar la deuda que nuestro país tiene con las empresas medianas y pequeñas.

Adicionalmente, examinaremos los principales problemas fiscales que ellas enfrentan, que están relacionados con la informalidad y la baja productividad, para lo que examinaremos la literatura internacional, con lo que revisaremos si existen políticas que puedan remediar aquellos males que aquejan a una de las principales fuentes de sustento de los chilenos.

2. CHILE SOLAMENTE TIENE UN SISTEMA FISCAL PREFERENTE PARA MICROEMPRESAS

La clasificación que se hace en el derecho comparado de las diferentes formas asociativas productivas para considerarlas en las estadísticas o para concederles algún tipo de beneficio se realiza principalmente por tamaño, determinado conforme a mediciones establecidas en cada legislación¹⁰. Estas mediciones normalmente involucran una cuantificación de la cantidad de empleados, de ingresos, más alguna forma de evaluación del patrimonio de la entidad, siendo comunes normas de relación para evitar que se puedan fraccionar actividades para acogerse a los beneficios contemplados en una legislación en particular. Es decir, no existe un concepto universal de pequeñas y medianas empresas debido a que cada país fija un umbral diferente¹¹.

Sin perjuicio de ello, es posible comparar los umbrales establecidos en el derecho comparado para evaluar el nuestro. Entonces, veamos primero un ejemplo de un país exitoso que, en su pasado reciente, de manera muy similar a Chile, era muy pobre, sin embargo, a diferencia de nuestro país, su economía no se estancó, y siguió en el camino del crecimiento¹².

Al respecto, se ha recalcado que, al 2024, las “pymes constituyen el núcleo de la economía surcoreana, representando el 99 % del total de empresas, el 81 % del empleo y el 65 % del valor añadido. En particular, las pymes poseen una sólida base para la innovación, con una inversión en I+D superior, como porcentaje de las ventas, a la de las grandes empresas”¹³.

Luego, al año 2025, conforme a las leyes de Corea del Sur una “microempresa se define como una empresa con nueve o menos empleados (en el sector servicios, cuatro o menos). Una pequeña empresa tiene ingresos anuales por ventas de entre 1.000 y 12.000 millones de

⁹ OECD (2002) p. 13.

¹⁰ The World Bank Group (2007) pp. 39-40.

¹¹ The World Bank Group (2007) p. 40.

¹² Corea del Sur, de manera similar a Chile, se estancó en una política de sustitución de importaciones entre 1954-1960, y comenzó a surgir a partir del cambio efectuado hacia una política económica orientada a la exportación a partir de mediados de la década de 1960. KIM (1991).

¹³ Ministry of SMEs and Startups (2024).

wones surcoreanos (equivalentes a entre 713.822 y 8.565.865 dólares estadounidenses al 8 de mayo de 2025) (según el sector). Una mediana empresa tiene ingresos anuales por ventas de entre 40.000 y 150.000 wones surcoreanos (equivalentes a entre 28.553.788 y 107.076.705 dólares estadounidenses al 8 de mayo de 2025) (según el sector)”¹⁴.

Es decir, la política de fomento de Corea del Sur clasifica como empresas medianas a las que tienen ingresos de hasta USD 107.076.705. En un impresionante contraste, las políticas de fomento chilenas establecen un tope máximo, previsto en la Ley N° 20.416, de 100.000 UF, es decir, nuestro tope de ingresos es de apenas USD 4.136.090, ¡la mitad de los ingresos de lo que es una microempresa en Corea del Sur!

Pero el caso de Corea del Sur no es una especie de lujo, sino que es la norma para el caso de las economías que buscan que sus empresas sean competitivas en un mundo altamente interconectado, en el que sin mayores barreras las empresas de otros países pueden competir, lo que se ha vuelto más relevante desde que ni siquiera se requiere una presencia física en el otro territorio.

Así las cosas, es posible hacer la comparación de la realidad nacional con el estándar de calificación de pyme de la Unión Europea¹⁵, lo que es relevante en el caso nacional porque, a la hora de aumentar impuestos¹⁶ e imponer otras cargas¹⁷ sobre los hombros de los ciudadanos, la tendencia nacional ha sido compararnos con los países de la OCDE, entidad cuya composición tiene una importante superposición de miembros de la Unión Europea.

En la siguiente tabla compararemos los estándares de la Unión Europea¹⁸ y de Chile¹⁹ de ingresos, patrimonio y trabajadores, usando el euro para facilitar el análisis.

| UE | Tope ingresos € | Tope patrimonio € | Trabajadores | Chile | Tope ingresos € | Tope patrimonio € | Trabajadores |
|----------|-----------------|-------------------|--------------|----------|-----------------|-------------------|--------------|
| Medianas | 50.000.000 | 43.000.000 | 250 | Medianas | 3.479.340 | N/A | 199 |
| Pequeñas | 10.000.000 | 10.000.000 | 50 | Pequeñas | 869.835 | N/A | 49 |
| Micro | 2.000.000 | 2.000.000 | 10 | Micro | 83.504 | N/A | 9 |

A todo lo dicho es necesario agregar que, para efectos tributarios, para que las empresas se puedan acoger al régimen tributario llamado MIPYME en Chile, enfrentan un tope de ingresos de 75.000 UF, lo que aproximadamente son euros 2.609.505.

¹⁴ International Labour Organization (2025) p. 8.

¹⁵ Recomendación 2003/361, de la Comisión Europea.

¹⁶ Historia de la Ley N° 20.780 pp. 3-4, 9-10; Historia de la Ley N° 21.713 p. 120.

¹⁷ Historia de la Ley N° 21.047 pp. 3, 25, 27; Historia de la Ley N° 21.210 pp. 287-298.

¹⁸ Recomendación 2003/361, de la Comisión Europea.

¹⁹ Conforme a la Ley N° 20.416, una empresa mediana tiene ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 25.000 UF, pero inferiores a 100.000 UF (aprox. euros 3.479.340) en el último año calendario, cuenta con 50 a 199 trabajadores; una empresa pequeña tiene ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 2.400 UF, pero inferiores a 25.000 UF (aprox. euros 869.835) en el último año calendario, cuenta con 10 a 49 trabajadores; una microempresas tiene ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, no hayan superado las 2.400 UF (aprox. euros 83.504) en el último año calendario, cuentan con uno a nueve trabajadores.

Entonces, al comparar los umbrales internacionales con los establecidos en nuestras leyes podemos ver que, a nivel internacional, la gran mayoría de nuestras MIPYMES ¡son microempresas!

¿Por qué esto es relevante? Lo es, entre otras cosas, porque empresas que obtienen beneficios tributarios y de otro tipo en Europa y Asia, pueden competir en mejores condiciones con empresas chilenas del mismo tamaño, que son tratadas por nuestra legislación como grandes empresas por nuestro país.

Es decir, como primera conclusión podemos afirmar que las empresas chilenas son menos competitivas que las empresas europeas y asiáticas de similar tamaño, porque nuestro país solamente concede beneficios a microempresas, dejando a las pequeñas y medianas excluidas de todo beneficio.

3. LOS REGÍMENES MAS FAVORABLES DE IMPUESTO A LA RENTA PARA LAS PYMES EN EL DERECHO COMPARADO

Los estudios de la OCDE dan cuenta de que los países del G20 y de la OCDE en lugar de ser neutrales, “los sistemas tributarios a menudo incentivan a las pymes a constituirse como sociedades y a distribuir ingresos en forma de capital, particularmente en forma de ganancias de capital, que suelen tributar a menor impuesto”²⁰.

En materia de la tasa del impuesto a la renta empresarial no han sido inusuales las tasas preferenciales para las pymes. Así, al 2015, Canadá contemplaba una reducción de la tasa desde la normal de 26.3% a la reducida de 15.2%, aplicable a los ingresos empresariales activos que cumplieran ciertos requisitos, cuando el capital era inferior a 10.000.000 dólares canadienses²¹.

Sobre los cambios recientes en estas políticas fiscales, la OCDE ha indicado al 2025 que, relación con la base imponible del tributo estatal, en “Canadá, Terranova y Labrador redujeron el tipo impositivo para las pequeñas empresas del 3 % al 2,5 % sobre los primeros 500.000 CAD de ingresos empresariales activos. De forma similar, Saskatchewan (Canadá) anunció que su tipo impositivo para las pequeñas empresas, que se esperaba que volviera al 2 % a mediados de 2024, se fijará definitivamente en el 1 %, con los correspondientes ajustes en el tipo del crédito fiscal por dividendos”²².

En Francia, la reducción de la tasa normal de 31.33%, cae al 15%, cuando la facturación no superaba los 7,63 millones de euros. En el caso de Francia y Canadá se establecían, además, requisitos de propiedad local²³.

A nivel de tributación nacional, recientemente “Grecia redujo el umbral mínimo de capital social para las nuevas colaboraciones entre pymes de 125.000 EUR a 100.000 EUR para

²⁰ OCDE (2015) p. 3.

²¹ OCDE (2015) p. 44.

²² OCDE (2025) p. 45.

²³ OCDE (2015) p. 44.

garantizar una exención fiscal del 30% sobre las utilidades, e introdujo la posibilidad de que las pymes compensen las pérdidas fiscales derivadas de transformaciones empresariales²⁴.

Igualmente, en Polonia, “nuevas regulaciones introdujeron desgravaciones fiscales (tanto en el impuesto sobre sociedades como en el impuesto sobre la renta de las personas físicas para empresas no constituidas) para los empleadores que contraten personal de las Fuerzas de Defensa Territorial y de la Reserva Militar Activa, con un multiplicador de deducción más favorable de 1,5 para las pymes”²⁵.

Por su parte, “Japón amplió los incentivos fiscales para el fomento de las pymes, permitiendo que los edificios se consideren activos para aquellas pymes que aspiren a alcanzar ventas superiores a 10.000 millones de yenes. Asimismo, Japón mantuvo su tipo impositivo especial del 15 % para las pymes durante dos años más, pero incrementó el tipo impositivo para las pymes con ingresos extremadamente altos hasta el 17 %”²⁶.

En “Singapur introdujo una bonificación del 50 % en el impuesto sobre sociedades para todas las empresas en el ejercicio fiscal de 2024, con un límite de 40.000 SGD”²⁷.

En otros casos, como ocurrió al 2015 en Estados Unidos y Portugal, a los ingresos empresariales se aplicaban tasas diferenciadas por tramo de ingresos²⁸. De manera similar, la OCDE indica que al 2025 también se introdujeron “cambios en los tipos impositivos para las pymes fueron dispares, con varias jurisdicciones que los redujeron (Portugal, la República Eslovaca y España). Portugal, España y la República Eslovaca introdujeron reducciones para apoyar a las pymes, a menudo mediante estructuras de tipos escalonados o progresivos. Portugal redujo su tipo impositivo sobre la renta de sociedades para las pymes sobre los primeros 50 000 euros de renta imponible del 17 % al 16 %, y al 12,5 % para las empresas emergentes que cumplieran los requisitos”²⁹.

En el mismo sentido, “España redujo los tipos del impuesto sobre sociedades para pequeñas empresas mediante una estructura escalonada. Para las empresas con ingresos netos inferiores a 1 millón de euros, el tipo se redujo del 23 % al 17 % sobre los primeros 50 000 EUR de renta imponible y al 20 % sobre el resto. Las reducciones se aplicarán gradualmente entre 2025 y 2026, y el tipo general para pymes también disminuirá progresivamente del 24 % en 2025 al 21 % en 2028”³⁰.

Por su parte, “Japón mantuvo su tipo impositivo especial para empresas del 15% durante dos años más, al tiempo que aumentó el tipo impositivo para las PYMES con ingresos imponibles anuales superiores a 1.000 millones de yenes hasta el 17%”³¹.

²⁴ OCDE (2025) p. 45.

²⁵ Ídem.

²⁶ OCDE (2025) pp. 45-46.

²⁷ OCDE (2025) p. 46.

²⁸ OCDE (2015) p. 45.

²⁹ OCDE (2025) p. 28.

³⁰ Ídem.

³¹ OCDE (2025) p. 29.

En contraste, la “República Eslovaca elevó el umbral de elegibilidad para su tipo impositivo reducido para pequeñas empresas, pasando de ingresos inferiores a 60.000 EUR a 100.000 EUR, y redujo aún más el tipo al 10 % (desde el 15 % anterior)³².

Como se puede apreciar, si bien las tasas especiales y los requisitos para las pymes no son uniformes en el derecho comparado, queda claro que los países del G20 y la OCDE tienden a beneficiarlas con tasas preferenciales y con otras medidas fiscales que buscan incentivar su actividad.

4. EL PROBLEMA DE LA INFORMALIDAD DE LAS PYMES

Los estudios internacionales son bastante claros en indicar que el grueso del problema de la informalidad se radica en las pymes³³. Es decir, ellas son las más afectadas por los factores que causan la informalidad.

Adicionalmente, siempre se indica que la informalidad es uno de los problemas más importantes que enfrentan las administraciones tributarias, por lo que parece en extremo relevante poder evaluar el estado de las pymes en nuestro país respecto de la informalidad, revisando la información disponible que permita formarnos una imagen realista del estado de las cosas, de manera que se puedan proponer soluciones adecuadas, que sean útiles para todos quienes desean prosperar, lo que en la mayoría de los casos implica salir de la informalidad.

Por lo mismo, es tan relevante identificar las causas de la informalidad, por lo que pasamos a revisar lo que indica la literatura internacional al respecto.

5. CAUSAS DE LA INFORMALIDAD

La Unión Europea a noviembre de 2022 señala que los últimos estudios aportan al consenso general que existe en la literatura, que dan cuenta que la informalidad se explica por “la baja calidad institucional, las instituciones gubernamentales ineficaces, los sistemas tributarios y regulatorios complejos y onerosos, la falta de un sistema legal sólido y la corrupción generalizada”. Agrega que “estos factores podrían conducir a una menor moral fiscal, lo que a su vez aumenta los incentivos para trabajar en la economía sumergida”³⁴.

Dice el informe que el “factor más importante que impulsa este nivel de economía sumergida en estos países puede atribuirse al impuesto indirecto y al impuesto sobre la renta de las personas físicas, cuyo impacto relativo promedio (en %) en la economía sumergida asciende al 42,5 %. El segundo factor más importante es el nivel de trabajo por cuenta propia en relación con el nivel general de empleo”³⁵.

Las conclusiones son “con un consenso casi total con la mayoría de la literatura, encontramos que las siguientes ocho hipótesis clave sobre los factores que impulsan la

³² OCDE (2025) p. 28.

³³ The World Bank Group (2007) pp. 3-8.

³⁴ SCHNEIDER y ASLLANI (2022) p. 19.

³⁵ SCHNEIDER y ASLLANI (2022) p. 21.

economía sumergida y su causalidad influyen fuertemente en su tamaño y desarrollo en los países de la OCDE”³⁶.

A continuación, transcribiremos las causas detectadas por el estudio de la Unión Europea³⁷:

1. Un aumento en la carga tributaria incrementa la economía sumergida. Respecto de este punto Chile ha aumentado la carga fiscal en relación con el PIB de manera sostenida desde el 2015, llegando al 23,9% del PIB el año 2022. Es decir, ha puesto mayor presión sobre las empresas lo que las impulsa a la informalidad³⁸.
2. Cuanto más regulado esté un país, mayores serán los incentivos para trabajar en la economía sumergida. En esto Chile ha tomado un camino que es transversalmente reconocido como gravísimo para la economía³⁹.
3. Cuanto menor sea la calidad de las instituciones estatales, mayores serán los incentivos para trabajar en la economía sumergida. Chile ha presentado una pequeña mejoría en esto, pero está lejos de lo que se necesita para que el país vuelva a crecer⁴⁰.
4. Cuanto menor sea la moral fiscal, mayores serán los incentivos para trabajar en la economía sumergida. Debido a que la moral fiscal se explica por casi las mismas causas, la moral tributaria también ha decaído en Chile⁴¹.
5. A mayor desempleo, más personas se involucran en actividades de la economía sumergida. La tasa de desempleo se ha mantenido alta, 8,7%. Esto coincide con la motivación declarada de quienes emprenden: la necesidad⁴².
6. A mayor nivel de autoempleo, mayor será la participación en la economía sumergida. Esto coincide con los datos nacionales, que indican que en la “categoría en la ocupación que más personas ocupadas informales presenta es trabajadores por cuenta propia con un 51,1% de participación”⁴³.
7. A menor PIB per cápita en un país, mayor será el incentivo para trabajar en la economía sumergida. Este es otro de los elementos estructurales graves, nuestro crecimiento se ha estancado. El crecimiento de Chile ha caído entre el 2012 y el 2017, entre el 2018 y el 2020, y entre el 2021 y el 2023, llegando a penas a un 2,6 al año 2024⁴⁴. En este punto es importante recordar que las “experiencias de una amplia gama de países en desarrollo y encuentra pruebas sólidas y consistentes de que el crecimiento rápido y sostenido es la forma más importante de reducir la pobreza.

³⁶ SCHNEIDER y ASLLANI (2022) p. 25.

³⁷ Ídem.

³⁸ CIAT (2022).

³⁹ WEBER, DE LA MAZA, OTTH y ROJAS (2025).

⁴⁰ KRAUSE (2025).

⁴¹ CRUZAT DONOSO (2025) pp. 89-104.

⁴² INE (2025).

⁴³ INE (2023, agosto 24) p. 28.

⁴⁴ Grupo Banco Mundial (s/f).

Una estimación típica de estos estudios comparativos internacionales es que un aumento del 10 % en el ingreso promedio de un país reducirá la tasa de pobreza entre un 20 % y un 30 %⁴⁵.

8. A mayor nivel de libertad, menor será el tamaño de la economía sumergida". Respecto del último punto Chile ha caído desde el 2013, con leves mejoras los últimos dos años, debido a que se controló la inflación⁴⁶.

Entonces, Chile presenta una serie de problemas estructurales que ponen presión sobre las empresas, llevando a las más vulnerables a la informalidad, debido a que quedan reducidas a una economía de subsistencia.

Parece importante destacar en este punto que, tal como existe esa gran mayoría de pequeños empresarios que se han visto obligados a emprender sin tener las capacidades técnicas para ello, por lo que obtienen utilidades ínfimas después de jornadas de 10 horas de trabajo, existe en paralelo una economía sumergida que es próspera, que es en general ignorada por las autoridades que prefieren no hacer frente a muchas de ellas, debido a que, en algunos casos, incluso son parte de bandas criminales.

6. CÓMO SE APROXIMAN LOS GOBIERNOS AL PROBLEMA DE LA INFORMALIDAD

El año 2014, la Organización Mundial del Trabajo junto a un centro de estudios sistematizaron la literatura que da cuenta de las perspectivas con las que han sido abordado estos problemas⁴⁷. Revisar esto es importante, debido a que nuestro país, en materia de impuestos, nunca ha tenido una visión comprensiva de esta materia, por lo que vale la pena explicar este documento.

6.1. La perspectiva de la exclusión

Este primer enfoque considera que el problema se explica principalmente por los altos costos de ingreso y por las cargas impuestas por el Estado, principalmente tributaria, asociada al proceso de formalización y a la permanencia en la formalidad. Estos costos actúan como barreras efectivas que excluyen a dichas unidades económicas del sistema formal. Por ello, esta perspectiva considera que, en ausencia de tales obstáculos, la mayor parte de las empresas actualmente informales optaría por incorporarse al sector formal⁴⁸.

Esta explicación parte del supuesto de que, en diversos aspectos, las empresas informales no presentan diferencias sustanciales con respecto a las formales de tamaño comparable, particularmente en cuanto a sus capacidades, nivel de competencias, motivación y, por ende, potencial productivo⁴⁹.

Para comprobar si lo anterior es cierto, la encuesta del INE debería desagregar sus datos, para comparar las respuestas que quienes están formales y quienes no lo están.

⁴⁵ Department for International Development (2008) p. 3.

⁴⁶ LyD (2025, marzo).

⁴⁷ VAN ELK, DE KOK, DURÁN y LINDEBOOM (2014).

⁴⁸ VAN ELK, DE KOK, DURÁN y LINDEBOOM (2014) p. 22.

⁴⁹ Ídem.

Esta perspectiva tiene una visión que se ha considerado optimista o “romántica” sobre el potencial de las empresas informales, puesto que reconoce que muchas de ellas podrían contribuir con significatividad al crecimiento económico nacional. El impedimento fundamental radicaría en las barreras institucionales y regulatorias que dificultan su acceso a procedimientos de formalización. Una vez integradas al mercado formal, estas empresas tendrían acceso a fuentes de financiamiento, cadenas de valor y mercados externos, con efectos positivos en términos económicos no solo para las empresas individualmente consideradas, sino también, dada la magnitud del sector informal, para la economía en su conjunto⁵⁰.

Las implicancias de política pública derivadas de esta perspectiva son claras y orientadas hacia la reducción drástica de los costos de entrada, así como de la carga tributaria y contributiva. Tal reducción incentivaría la formalización, con el consecuente aumento de la productividad y competitividad agregada de la economía⁵¹.

6.2. La perspectiva de salida

Esta segunda perspectiva asume que los agentes económicos no solo evalúan los costos de la formalización, sino que también los beneficios asociados a ella. Bajo esta aproximación la valoración de las empresas informales es más crítica, incluso es negativa. Según esta óptica, los beneficios derivados de la formalización no compensarían los costos involucrados. Es decir, debido a que tales empresas no alcanzan la productividad necesaria para subsistir en el ámbito formal, no se justifica que existan. Se asume que la competitividad de estas unidades depende de la evasión tributaria, el incumplimiento en normas sanitarias o de calidad, y la omisión de regulaciones laborales, se asume que, en muchos casos, la informalidad les entrega una ventaja competitiva desleal frente a las empresas formales. En algunos casos, para evitar la detección y la sanción estatal, estas empresas se mantendrían en una pequeña escala, renunciando a los beneficios derivados de economías de escala⁵².

Cabe destacar que estos argumentos han sido utilizados históricamente por el Servicio de Impuestos Internos en litigios vinculados al comercio clandestino⁵³. Es decir, la autoridad fiscal tiende a asumir que el fenómeno de la informalidad se explica por esta perspectiva cuando actúa desplegando sus facultades sancionatorias.

Desde esta perspectiva, la existencia de empresas informales representa un perjuicio para el crecimiento macroeconómico, tanto porque su pequeña escala las torna improductivas, como porque desplazan cuota de mercado de competidores formales mayores y más productivos. Además, al erosionar la base tributaria, contribuyen a la debilidad de la infraestructura pública⁵⁴.

Por consiguiente, esta visión sostiene que, en lugar de incentivar la formalización, debe implementarse una política más estricta de fiscalización que conduzca a la erradicación de

⁵⁰ Ídem.

⁵¹ Ídem

⁵² VAN ELK, DE KOK, DURÁN y LINDEBOOM (2014) p. 22.

⁵³ SII (2006) y SII (2004).

⁵⁴ VAN ELK, DE KOK, DURÁN y LINDEBOOM (2014) p. 23.

las empresas informales. Esto permitiría ampliar la participación de mercado del sector formal y estimular, así, el crecimiento de la economía formal⁵⁵.

Uno de los problemas de esta perspectiva es que ignora las causas efectivas de la informalidad, especialmente las altas cargas fiscales impuestas sobre una población precariamente educada que, de facto, opera como una forma de restringir la libre competencia, al dejar fuera de competencia a todos aquellos que no pueden cumplir con las costosas obligaciones de ingreso formal. Recordemos que en las últimas décadas en nuestro país se han intensificado de tal manera estas barreras artificiales de entrada, que se popularizó el neologismo “permisología” para dar cuenta de la complejidad de operar formalmente⁵⁶.

6.3. La perspectiva de la economía dual

Esta última aproximación explica el fenómeno de las empresas informales fundamentalmente por la escasez de empleos asalariados en la economía formal⁵⁷. A diferencia de las perspectivas anteriores, que conciben la decisión del empresario informal entre continuar en la informalidad o formalizarse, esta perspectiva incorpora la opción de no emprender y, en cambio, buscar empleo asalariado formal. En efecto, numerosos empresarios informales preferirían contar con un empleo asalariado formal, pero la carencia de ofertas laborales adecuadas y la ausencia de amplios sistemas de seguridad social los empujan al emprendimiento informal. Por ello, el sector informal representaría el segmento más desfavorecido de un mercado laboral, en el cual los trabajadores compiten por pocas plazas de empleo decente⁵⁸.

Es decir, en esta perspectiva se conecta la falta de empleos con la necesidad de emprender. Por eso, la motivación principal de muchos emprendedores informales es la mera subsistencia y generación de ingresos, más que la aspiración al crecimiento o la innovación empresarial. Frecuentemente, quienes emprenden carecen de las competencias en administración de recursos, normas tributarias y el capital humano necesarios para tener éxito. Por ende, los posibles beneficios de la formalización resultan insignificantes, lo que se traduce en la operación de empresas con bajo nivel de eficiencia que no podrían sobrevivir sin los subsidios implícitos que proporciona la evasión tributaria y regulatoria⁵⁹.

Cómo veremos en el siguiente acápite, esta perspectiva coincide con los datos que ha recopilado el INE en nuestro país, los que dan cuenta de que la necesidad es una de las principales motivaciones que guían a quienes emprenden.

Mientras que la perspectiva de salida sostiene que el sector informal afecta negativamente a la economía formal, la visión de la economía dual matiza tal apreciación, aduciendo que la brecha entre ambos sectores es tal que las empresas informales raramente constituyen una amenaza competitiva para las formales. En efecto, si bien las empresas informales evaden obligaciones tributarias y contributivas, esto no representa una pérdida efectiva para el fisco,

⁵⁵ Ídem.

⁵⁶ CIFUENTES (2023).

⁵⁷ Ídem.

⁵⁸ Ídem.

⁵⁹ Ídem.

en tanto muchas de estas unidades no podrían sostenerse de afrontar íntegramente dichas cargas. En contrapartida, el sector informal cumple una función social al proporcionar medios de subsistencia a amplios sectores sin acceso a empleo formal, aunque sin capacidad de generar crecimiento económico significativo, independientemente de su formalización⁶⁰.

El punto anterior es muy relevante, más si consideramos los datos que se expondrán en el siguiente acápite, los que dan cuenta de que las cargas fiscales en estos segmentos carecen de sentido, porque obtienen ingresos que están muy por debajo de los tramos exentos.

Desde esta perspectiva, las políticas orientadas a estimular la formalización suelen fracasar. Muchas empresas informales no podrían competir en igualdad de condiciones dentro de la economía formal, donde sus costos se incrementan y sus márgenes de utilidad se reducen drásticamente. En este contexto, se recomienda que el diseño de políticas públicas priorice la creación de nuevas empresas formales y el mejoramiento del entorno empresarial para las unidades existentes, con el fin de expandir la oferta de empleo asalariado formal. El aumento sostenido de la productividad y la formalización efectiva del mercado laboral facilitarán la expulsión gradual de las empresas informales improductivas⁶¹.

Aquí aparece uno de los problemas de fondo, que requieren el análisis de las barreras normativas que se imponen sobre la población, que se presentan como un beneficio para los trabajadores, pero, en definitiva, disminuyen el empleo formal, forzando a quienes quedan fuera del mercado laboral por las barreras legales a emprender informalmente, debido a que está sujeto a las mismas reglas que le impidieron a su posible empleador crear plazas de trabajo.

No obstante, esta perspectiva no descarta la utilidad de ciertas políticas orientadas a facilitar el emprendimiento formal, coincidiendo parcialmente con la perspectiva de exclusión en cuanto a la necesidad de mejorar las condiciones para la constitución y operación de nuevas empresas, tanto para los potenciales emprendedores informales como para los formales⁶².

7. ¿QUÉ DICEN LOS DATOS OFICIALES SOBRE INFORMALIDAD EN CHILE?

Desde el año 2013, el INE realiza una encuesta sobre microemprendimiento, la cual proporciona información fundamental para comprender los diversos desafíos que enfrenta Chile en este ámbito. El estudio más reciente fue publicado en el año 2023 y refleja la situación correspondiente al año 2022.

En primer lugar, cabe destacar de dichas encuestas que aproximadamente menos de la mitad de las personas que emprenden cuentan con educación media completa. Asimismo, cerca del 20% posee educación básica completa. En cuanto a la formación técnica o superior, alcanza aproximadamente un 10% de los emprendedores. Por su parte, alrededor del 18%

⁶⁰ Ídem.

⁶¹ VAN ELK, DE KOK, DURÁN y LINDEBOOM (2014) p. 24.

⁶² Ídem.

tiene educación universitaria completa y cerca del 2% cuenta con estudios de posgrado, ya sea magíster o doctorado⁶³.

Es decir, el grueso de los micro emprendedores carece de una educación especializada que les permita vencer al gran enemigo de las pequeñas empresas: la improductividad.

Lo anterior se refuerza al examinar que “el año 2022, el 24,8% de las personas microemprendedoras realizó una capacitación formal para la actividad económica que ejecuta”⁶⁴.

En cuanto a la motivación que llevó a las personas a emprender, los datos dan cuenta de que “el 48,5% de las personas microemprendedoras inició su negocio por necesidad”⁶⁵. Es decir, la información oficial da cuenta de que estas personas preferirían tener un empleo formal, pero ante la ausencia de ellos, tuvieron que emprender.

El problema de la falta de productividad se percibe con facilidad al examinar el uso del tiempo. Como lo indican los datos oficiales, “el año 2022, las mujeres microemprendedoras dedicaron más de 11:17 horas diarias al trabajo global, a diferencia de los hombres microemprendedores, que destinaron 10:10 horas”⁶⁶. Esto es muy importante para efectos de las políticas de formalización como veremos en un momento, ya que el tiempo es un recurso muy escaso en este segmento, por lo que incluso imponer cargas de cumplimiento implican que deben dedicar la hora 11 o 12 del día labora, en la que las capacidades intelectuales de cualquier persona se han agotado, a cumplir con ritualidades fiscales, es poco sensato, debido a que no es humanamente posible.

Ahora, estos emprendedores trabajan más tiempo que los chilenos que tienen un trabajo subordinado para ganar menos, tal como lo muestran los datos del INE que dan cuenta de que “el año 2022, el 70,4% de las mujeres microemprendedoras obtuvo ganancias iguales o menores a un salario mínimo”⁶⁷. En contraste, un “70,1% de las personas ocupadas recibió ingresos menores o iguales a \$826.535 (ingreso medio nacional)”⁶⁸.

Estos datos nos permiten comprender un panorama muy relevante para hacer un análisis crítico de las políticas de formalización y para la formulación de políticas públicas adecuadas al desarrollo del emprendimiento en nuestro país.

Es decir, el problema es de fondo es que nos encontramos en economías de subsistencia, en gran parte motivadas por la falta de empleo formal y, en ambos casos, ello se explica por las cargas impuestas por la legislación que dificultan tanto la contratación como el emprendimiento. Lo que explica que el 58,3% de los emprendedores operen de manera informal⁶⁹. El porcentaje anterior ha aumentado desde que comenzó la medición del INE, ya que el 2013 los datos daban cuenta de que del “total de 1.753.505 emprendedores, el 52%

⁶³ INE (2023, julio) p. 5.

⁶⁴ INE (2023, julio) p. 8.

⁶⁵ INE (2023, julio) p. 6.

⁶⁶ INE (2023, julio) p. 24.

⁶⁷ INE (2023, julio) p. 5.11.

⁶⁸ INE (2024, agosto) p. 12.

⁶⁹ INE (2023, julio) p. 15.

son formales y el 48% son informales”⁷⁰. Es decir, las políticas fiscales implementadas desde el año 2014 solamente han agravado el problema de la informalidad.

Considerando la utilidad que obtienen está bajo los umbrales de tributación, no tiene sentido ninguna clase de tributo en este segmento, debido a que están dentro de tramos exentos. Las obligaciones formales ponen cargas en extremo onerosas para este segmento, sea como se mida el cumplimiento: dinero o tiempo.

8. EL PROBLEMA DEL IVA PARA LAS PYMES

Cerca de la mitad de los micro emprendedores trabaja en el área de los servicios⁷¹, por lo que la modificación del DL N° 825, de 1974, que dejó afectos a todas las prestaciones de servicios, ha afectado de manera particular, especialmente porque el grueso de ellos no queda cubierto por la exención a los profesionales y sociedades de profesionales.

Por ello, examinaremos las exenciones disponibles para esos segmentos, para analizar sus virtudes y defectos. Advertimos que no parecen existir datos o estudios respecto de la aplicación del régimen especial ni de la exención que trataremos, por lo que solamente es posible evaluar estas normas desde un punto de vista teórico.

8.1. El régimen simplificado del IVA para pequeños contribuyentes y sus problemas

Existe una herramienta para administrar estos problemas en el régimen especial del IVA del Párrafo 7º, *Del régimen de tributación simplificada para los pequeños contribuyentes*, que puede ser aplicado a “pequeños comerciantes, artesanos y pequeños prestadores de servicios que vendan o realicen prestaciones al consumidor”.

Cuando fue implementado, los comentarios del Departamento de Estudios de ODEPLAN⁷² lo criticó por tres motivos, a saber, las declaraciones eran tan complejas como las del régimen general, el Servicio de Impuestos Internos tendría un enorme trabajo adicional y la definición de las cuotas fijas mensuales y grupos de actividades, considerando los factores previstos en la norma, eran poco precisos y podían resultar de ellos complejidades e injusticias⁷³.

Respecto de las obligaciones formales, la crítica sigue siendo válida, debido a que el artículo 33 los somete “a todas las normas y obligaciones que afectan a los restantes contribuyentes del” IVA. En el caso de la carga de trabajo para el Servicio de Impuestos Internos, gracias a la automatización de los sistemas de declaraciones ella dejó de ser una crítica justificada. Respecto de las cuotas, si bien a la fecha no se ha cambiado el decreto supremo⁷⁴, estamos ante una política fiscal que queda en manos de la autoridad de turno, por lo que esa crítica sigue siendo justificada.

⁷⁰ INE (2013) p. 2.

⁷¹ INE (2023, julio) p. 10.

⁷² Antigua Oficina de Planificación.

⁷³ Ministerio de Hacienda *et al.* (1977) pp. 317-318.

⁷⁴ Decreto Supremo N° 36, de Hacienda, de 1977.

Ahora, desde el punto de vista del ámbito subjetivo de la norma, el artículo 35 del DL N° 825, de 1975, establece que no pueden acogerse a este sistema las personas jurídicas⁷⁵. Esto es un problema importante debido a que el legislador promueve la formación de microempresas familiares⁷⁶ y de empresas en un día⁷⁷, por lo que es evidente que las motivaciones del legislador para excluirlas, si es que existieron, dejaron de ser válidas hace mucho tiempo.

Dicho lo anterior, esta normativa sigue siendo útil para efectos de implementar una política de formalización, debido a que quienes operan de manera informal en Chile, por definición, no han constituido una persona jurídica para hacerlo.

Pasando al ámbito objetivo, este sistema se reduce al comercio y la artesanía, pero es aplicable a cualquier prestador de servicios. Al respecto, es necesario recordar que la distinción entre ventas y servicios no es tan evidente y, por ejemplo, el Servicio de Impuestos Internos ha clasificado a los restaurantes como vendedores⁷⁸ y, por lo mismo, los excluyó de este régimen⁷⁹.

Dicho régimen, previsto en el artículo 29 del mencionado decreto ley, está sujeto a lo “que determine la Dirección Nacional de Impuestos Internos”. Esto parece ser inadecuado, debido a que esa autoridad debería implementar políticas fijadas por el legislador, más no crearlas, lo que es olvidado recurrentemente por el legislador nacional que traslada la responsabilidad de lo que deberían ser sus decisiones a los hombros del director del Servicio de Impuestos Internos⁸⁰.

En dicho régimen, conforme a lo que establece la norma, el IVA se paga “sobre la base de una cuota fija mensual que se determinará por decreto supremo por grupos de actividades o contribuyentes, considerando factores tales como el monto efectivo o estimado de ventas o prestaciones, el índice de rotación de las existencias de mercaderías, el valor de las instalaciones u otros que puedan denotar el volumen de operaciones”.

Es decir, el débito fiscal del IVA no corresponde a las ventas realizadas por estos pequeños contribuyentes, sino que a una cuota fija mensual que es fijada por el ejecutivo en UTM. En contra de ese débito estos contribuyentes pueden rebajar el crédito de las compras relacionadas con las prestaciones afectas al IVA, para lo que se aplican las reglas generales, por lo que deben exigir una factura. La administración fiscal ha interpretado que, si tienen un remanente de crédito fiscal, esto no puede ser deducido en los siguientes períodos⁸¹.

⁷⁵ Oficio SII N° 1.834, de 1997 y Circular SII N° 35, de 1977.

⁷⁶ Permiten que las actividades se realicen en la casa habitación del microempresario, lo que facilita, en parte, los trámites municipales. Ley N° 19.749.

⁷⁷ Ley N° 20.659.

⁷⁸ Salvo en el caso de los restaurantes de los hoteles, el SII concluyó que la calificación de la prestación que realizan los restaurantes se califica como venta para efectos del DL N° 825, de 1974. Circular SII N° 507, de 2000 y Resol. Ex. SII N° 58, de 2003.

⁷⁹ Oficio SII N° 1.159, de 2025.

⁸⁰ VILLAMÁN RODRÍGUEZ (2020) pp. 6-23.

⁸¹ Circular SII N° 35, de 1977.

Conforme a la resolución del Servicio de Impuestos Internos, pueden acogerse a este sistema, entre otros, los pequeños comerciantes, artesanos y prestadores de servicios afectos al IVA “que vendan o presten servicios al público consumidor y cuyo monto promedio de ventas o servicios mensuales totales, excluido el impuesto al valor agregado, correspondiente al período de doce meses inmediatamente anteriores al mes en que deba efectuarse la declaración para acogerse al sistema, no haya excedido de 20 UTM promedio de ese mismo período”⁸².

El problema de este sistema es que los pequeños contribuyentes no se pueden acoger a él al momento de iniciar sus actividades, debido a que, conforme a la interpretación oficial de un requisito que fue creado por la propia administración fiscal, “para poder acogerse al sistema de tributación simplificada, los interesados deberán completar primeramente un año de actividades, a fin de calcular el promedio mensual de sus ventas o servicios afectos y exentos y de este modo determinar si cumplen con el requisito”⁸³.

Ahora, lo anterior fue morigerado por el Servicio de Impuestos Internos señalado que los “contribuyentes con actividades de escasa significación económica o que, por cualquier causa, no puedan determinar fehacientemente el monto de sus operaciones, podrán presentar su declaración jurada [para acogerse al régimen simplificado] de inmediato, en cualquier mes del año, sin enterar un período de doce meses de operaciones”⁸⁴.

Es importante destacar que el artículo 29 expresamente dispone que se deberían considerar no solo el monto real de ingresos, sino que también el “estimado de ventas o prestaciones”, por lo que no es razonable establecer limitaciones, especialmente si lo que se busca es que las pequeñas empresas se formalicen, paro lo que esta normativa pude resultar muy útil si se aplica desde el inicio de actividades.

Una de las ventajas de este sistema es que los beneficiados con él se encuentran eximidos de la obligación de emitir boletas de venta⁸⁵. Esto solamente aplica si venden a consumidores finales. En cambio, si venden a otros vendedores o prestadores de servicios afectos al IVA deben emitir facturas, pasando ese débito a formar parte del total del ejercicio mensual⁸⁶.

Por último, el artículo 31 del DL N° 825, de 1974, faculta a la Dirección Nacional de Impuestos Internos para “exonerar del impuesto de este Título a los vendedores o prestadores de servicios, a que se refiere el artículo 29º, cuyas ventas o remuneraciones totales sean de muy pequeño monto, o cuando, considerando los mismos factores indicados en dicho artículo, pueda presumirse escasa importancia económica a las actividades de estos contribuyentes”.

A pesar de que existe el artículo mencionado, el Servicio de Impuestos Internos ha negado la facultad de exonerar del IVA a los pequeños contribuyentes⁸⁷.

⁸² Resol. Ex. SII N° 1.784, de 1977.

⁸³ Oficio SII N° 2.653, de 1986.

⁸⁴ Resol. Ex. SII N° 1.784, de 1977.

⁸⁵ Oficio SII N° 2.753, de 219, Oficio SII N° 2.753, de 2019, Resol. Ex. SII N° 8, de 1978.

⁸⁶ Circular SII N° 35, de 1977.

⁸⁷ Oficio SII N° 1.926, de 1981.

8.2. La exención del artículo 12 letra E N° 12 del DL N° 825, de 1974

El primer problema de esta exención del IVA es que obliga a los contribuyentes a tributar en la segunda categoría⁸⁸, en condiciones que en Chile la regla casi instintiva de los contadores es aplicar las reglas de la primera categoría a las actividades productivas.

Adicionalmente, la distinción del predominio del capital para efectos de este tipo de contribuyentes es en extremo endemoniada, como lo da cuenta uno de los primeros análisis detallados que hizo la administración fiscal sobre varias actividades, en las que, por ejemplo, concluyó que “no es la magnitud del capital sino que su condición de imprescindible y preponderante en la gestación de la renta lo que determina, es definitiva, que esta última debe estimarse como proveniente de aquél”⁸⁹, por lo que el uso de maquinarias o empleados con facilidad pueden alterar la calificación de una actividad, lo que las excluye de la mencionada exención.

Por esto, ahora, a pesar de que trabajen solos, el Servicio de Impuestos Internos concluyó que artesanos mueblistas, artesanos orfebres, sastres, pintores de cuadros, autor de libros que asume la responsabilidad de su edición, realizaban actividades de la primera categoría, sin importar que no tuvieran ayudantes, porque a su juicio primaba el capital en esas actividades⁹⁰.

Lo anterior muestra que esta norma es insuficiente para abordar con éxito los problemas que hemos analizado, debido a que parte de análisis complejos, que requieren de operadores del derecho sofisticados, cuando lo que se necesita es simplicidad para que estas reglas sean utilizadas por pequeños contribuyentes con escasa preparación y tiempo prácticamente inexiste para cumplir con estas reglas.

8.3. Problema de fondo del IVA a los servicios

En relación con el problema de fondo que produce el IVA a los servicios, que se convierte en un impuesto al ingreso si los costos para prestar los servicios son remuneraciones o si el empresario realiza personalmente las prestaciones, a pesar de que no tenemos un desglose de comercio de bienes y prestación de servicios, del “total de personas microemprendedoras en el año 2022, un 78,8% trabajó por cuenta propia sin ayudantes o socios y 11,2% se desempeñó como empleado”⁹¹, y “42,5% de quienes trabajaban como empleado o empleadora tenían solo un trabajador o trabajadora. Por otra parte, el 34,5% de ellos contaban con tres o más personas trabajadoras”⁹².

Entonces, el problema de la aplicación del IVA a los servicios se manifiesta en todos aquellos casos en los que el costo es la remuneración del ayudante y cuando el servicio consiste en una actividad personal, por lo que el “costo” es el tiempo del micro emprendedor, porque en ambos casos el IVA se convierte en un impuesto a los ingresos de un 19%, lo que

⁸⁸ El SII excluyó al empresario individual, que es una persona natural que realiza operaciones afectas al impuesto de primera categoría. Oficio SII N° 592, de 2024.

⁸⁹ Oficio SII N° 6.471, de 1976.

⁹⁰ Oficio SII N° 6.471, de 1976.

⁹¹ INE (2023, julio) p. 22.

⁹² Ídem.

desnaturalizándose completamente este impuesto, si consideramos que estas personas con suerte tienen como utilidad un sueldo mínimo al mes, y sobre la parte que excede de 50 y no sobrepase las 70 unidades tributarias anuales, la tasa del global complementario es de 13,5% y sobre la parte que excede de 70 y no sobrepase las 90 unidades tributarias anuales, 23%.

Evidentemente, si nos encontramos en economías de subsistencia, que es lo que se muestra en los datos analizados, el IVA los impulsa a la informalidad y hoy existe una herramienta en la ley para resolver este problema.

En definitiva, las herramientas legales existentes han sido subutilizadas debido a que, a pesar de existir datos suficientes para poder resolver algunos de los problemas que aquejan a la población, que es empujada a la informalidad por requisitos legales que encarecen su contratación, por lo que se ven obligados a emprender, las puertas para comenzar a operar de manera formal son cerradas, debido a que se les exige cumplir con reglas que exigen una capacitación y tiempo que no tienen, e imponen una carga que los asfixia al estar en economías de subsistencia,

9. ¿ES UN PROBLEMA LA MULTIPLICIDAD DE REGÍMENES PARA LAS PYMES?

Cómo lo ha sido resaltado por el centro de estudios FESIT, en nuestro país existen más de 30 regímenes fiscales especiales, de los cuales varios han sido pensados para las pymes e. g. pequeños mineros artesanales, pequeños comerciantes ferias libres, pescadores artesanales, suplementeros, talleres artesanales, etc.⁹³

Sin embargo, el 86 % de las pymes está en el régimen general y de las que eligen los regímenes PYME, el 72% está en el propyme general⁹⁴. Ahora, esto no significa que sea aconsejable simplemente eliminar los demás regímenes, más si consideramos que Chile es un país con realidades en extremo diferentes, por lo que un régimen que es útil en Santiago podría causar estragos en la Patagonia o en Parinacota.

El problema principal con la multiplicidad de regímenes es que no existen estudios que den cuenta de cómo operan en la práctica, por lo que no sabemos si estaremos intentando arreglar sistemas que no tienen defectos relevantes que justifiquen alteraciones. Dicha insuficiencia de información es una lamentable realidad a pesar de que la administración fiscal nacional tiene una Subdirección de Estudios.

Es decir, no existen respuestas oficiales ni académicas a las preguntas elementales sobre la materia, por ejemplo, ¿sabemos si estos sistemas satisfacen las necesidades de esos sectores de la población?, ¿sabemos cuánto rinden y cuál es el gasto fiscal asociado? En ambos casos la respuesta es no, nos encontramos en la oscuridad en estas materias.

Doctrinalmente, los sistemas tributarios especiales para pymes se pueden dividir en dos: sistemas simplificados que, como su nombre lo indica, principalmente buscan simplificar el cumplimiento, como los basados sobre presunciones (sobre ventas, valor de bienes, capital, etc.); y sistemas preferenciales, que buscan principalmente bajar la carga, como los que

⁹³ FESIT (2025, julio).

⁹⁴ FESIT (2025) p. 3.

tienen tasas más bajas o tasas progresivas⁹⁵. Dicho esto, pasemos a examinar las alternativas que existen para abordar los problemas que enfrentan las pymes en Chile.

10. ¿QUÉ SOLUCIONES EXISTEN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE POLÍTICA FISCAL?

Como vimos al analizar las causas de la informalidad, muchas de ellas tienen que ver con excesos de regulaciones no tributarias, con la mala calidad de las instituciones y otros motivos que, si bien son gravísimos, al no ser problemas tributarios, escapan el ámbito de este trabajo, por lo que no nos referiremos a ellos más que para hacer presente que si ellos no son resueltos o al menos morigerados, seguirán existiendo presiones para sumergir una parte importante de la economía en la informalidad. Dicho eso, pasamos a los aspectos que pueden ser abordados en materia fiscal.

Adicionalmente, si revisamos los datos comparados sobre informalidad, claramente las rutas tomadas por los países de la región, que también se caracterizan por la falta de libertad económica, a lo más nos dicen qué no hacer⁹⁶, ya que sus iniciativas⁹⁷, al no abordar los problemas de fondo, no han disminuido la informalidad.

Se ha destacado que las políticas para la formalización dependen de cuándo y cómo las empresas deciden formalizarse. Si bien hay distintas teorías sobre esa materia, los datos empíricos apuntan a que la mayoría de las empresas toman esta decisión solo una vez, al inicio de la actividad⁹⁸.

Por lo mismo, una de las primeras recomendaciones relevantes es no dificultar la formalización. Esto implica, por ejemplo, que cuando se promueva la formalización se evite la tributación retroactiva de las empresas que se acogen a un sistema de formalización, debido a que razonablemente serán reacias a hacerlo si temen cargos tributarios elevados⁹⁹.

En Chile, debemos recordar el éxito que tuvo la coloquialmente llamada Ley Tapón¹⁰⁰, que restringía la facultad de fiscalización del Servicio de Impuestos Internos si una empresa había declarado correctamente durante 12 meses. Una de sus virtudes era que el beneficio se aplicaba a toda empresa, no solo a aquellas que presentaban problemas.

Que el régimen para las pymes sea más beneficioso. Esto implica, por ejemplo, reconocer nuestra realidad, en la que el grueso de las empresas se encuentra dentro de una economía de subsistencia, lo que implica que deberían estar exentas y sujetas a una carga administrativa mínima, debido a que personas que trabajan cerca de 10 horas diarias para obtener una utilidad de apenas un sueldo mínimo, la carga fiscal de cumplimiento es particularmente gravosa, debido a que deja de comer para poder cumplir. Además, en estos tramos, las multas

⁹⁵ MARCHESE (2021).

⁹⁶ Según la OCDE, Uruguay está mejor y están peor que nosotros en esto Brasil, Argentina, México, Colombia, Paraguay, Perú y Bolivia, por nombrar a los países de mayor tamaño. OCDE (2024) p. 14.

⁹⁷ VAN ELK, DE KOK, DURÁN y LINDEBOOM (2014) pp. 45-76.

⁹⁸ VAN ELK, DE KOK, DURÁN y LINDEBOOM (2014). p. 27.

⁹⁹ The World Bank Group (2007) p. 44.

¹⁰⁰ Ley N° 18.320.

fiscales, en las que nuestro sistema es demasiado generoso, pueden hundir al pequeño empresario.

Una de las medidas que es atractiva para las empresas pequeñas es que la tasa de impuesto a la actividad empresarial sea más baja, lo que se suele acompañar de sistemas simplificados de contabilidad¹⁰¹.

Simplificar el sistema. Los estudios internacionales dan cuenta de que de nada sirve implementar incluso políticas de sanciones a la informalidad alta si no se resuelven los problemas que causan la informalidad. Esto implica, entre otras cosas, una mejora general del entorno empresarial, una reducción de los costos de entrada en el sector empresarial y simplificación de los sistemas de registro, una reducción de las cargas del registro mediante la digitalización y el desarrollo de un régimen jurídico simplificado diseñado específicamente para emprendedores que inician su actividad¹⁰².

Si bien el sistema de registro chileno es informativo y el legislador ha fomentado la simplicidad, por ejemplo, con la creación de la empresa en un día, de facto la administración fiscal chilena ha frustrado estos esfuerzos al transformar el sistema de información en uno de autorización estatal previa para realizar actividades¹⁰³.

Una de las ventajas de nuestro IVA es que tiene una tasa uniforme, lo que facilita mucho su administración. Las tasas diferenciadas encarecen el cumplimiento y la fiscalización. Por eso, las alternativas que aparecen son devolver el IVA a algunas empresas, lo que tiene dificultades importantes desde el punto de vista operativo y de fiscalización. Por lo mismo, una alternativa razonable parece ser la exención de las empresas que realizan actividades en las que el costo se explica por remuneraciones o actividad personal del empresario.

11. EL ACCESO AL CAPITAL Y EL CRECIMIENTO DE LAS PYME

Para concluir, veamos el segundo gran problema que enfrentan las pymes nacionales, especialmente las formadas por empresarios con mayor educación, que es la falta de financiamiento asociado al alto riesgo que ellas tienen.

En Chile, de las pymes solo un “un 5% ha utilizado crédito de la banca comercial. El 84% ha recurrido a sus ahorros personales y a los préstamos de los parientes y amigos”¹⁰⁴. Debido a que casi todas las pymes fracasan durante su primer año, los bancos comienzan a considerar otorgarles préstamos a partir del segundo año de operaciones¹⁰⁵.

Por consideraciones similares, la Unión Europea ha concluido que capital riesgo y de inversores ángeles genera diversos efectos macroeconómicos positivos, como la creación de empleo y el aumento de la productividad, por lo que se han hecho sugerencias para mejorar el financiamiento.¹⁰⁶

¹⁰¹ The World Bank Group (2007) p. 102.

¹⁰² OECD (2020) pp. 38-45.

¹⁰³ Emol (2025).

¹⁰⁴ SERCOTEC (2010) p. 64.

¹⁰⁵ SERCOTEC (2010) pp. 63-64.

¹⁰⁶ European Commission (2017).

Los estudios de la Unión Europea dan cuenta de que el impuesto a la renta producido por las pymes no tiende a ser muy relevante para el inversionista en capital riesgo y el caso de los inversores ángeles, debido a que estiman que es improbable que esas empresas emergentes distribuyan dividendos en el período de crecimiento. Sin embargo, “el tratamiento fiscal de las ganancias o pérdidas de capital obtenidas al vender una inversión influirá en la tolerancia al riesgo y en el proceso de toma de decisiones de un inversor potencial. Por ejemplo, las desgravaciones fiscales por ganancias de capital o la concesión de desgravaciones por pérdidas en condiciones más favorables que el sistema tributario básico podrían contribuir a reducir el riesgo de las inversiones en empresas jóvenes, en crecimiento e innovadoras”¹⁰⁷.

Para tener una idea de por qué es tan importante para los inversionistas el poder recuperar las pérdidas sufridas a aventurarse en empresas emergentes, basta recordar las palabras del fundador de Oracle sobre la incertidumbre en los negocios, especialmente si son innovadores: “Silicon Valley es un campo de exterminio. Muy pocas empresas tecnológicas sobreviven”¹⁰⁸.

En Chile la realidad, si bien es muy diferente en la disponibilidad de recurso, no lo es en el resultado de los emprendimientos y, conforme a los estudios del Banco Central de Chile, de las empresas creadas el 2018, si bien sobrevivieron al primer año el 80,5%, al quinto año solo el 42,4% persistieron¹⁰⁹. Es decir, la tendencia es que casi el 60% de las empresas fracasen al quinto año, lo que implica que un inversionista que se especialice en compañías nuevas tenderá a perder con facilidad ese mismo porcentaje.

Por ello, las recomendaciones de la Unión Europea consideraron que el mejor sistema fiscal para promover la inversión en estas empresas es el de Reino Unido, conocido por la sigla SEIS, que ofrece a las personas que invierten en compañías emergentes “un crédito fiscal inicial, un aplazamiento del impuesto sobre las ganancias de capital para la reinversión, una exención del impuesto sobre las ganancias de capital obtenidas por la venta de activos y una compensación por pérdidas en condiciones más favorables que el sistema tributario básico para las pérdidas de capital obtenidas por la venta de activos”¹¹⁰.

Como se puede apreciar, una de las características del régimen mejor evaluado es el uso de la pérdida tributaria de un régimen especial para compensar utilidades del régimen general, lo que se explica porque la sensibilidad a poder recuperar las pérdidas sufridas por estos inversionistas es una de las variables más relevantes para este tipo de inversionistas¹¹¹.

Continúa en documento señalando que la “clasificación del programa se basó en las altas puntuaciones obtenidas en su alcance, criterios de calificación y administración. El SEIS utiliza una combinación de exclusiones por edad, tamaño y sector específico para dirigirse a

¹⁰⁷ European Commission (2017) p. 3.

¹⁰⁸ SYMONDS (2013) p. 88.

¹⁰⁹ Banco Central de Chile (2023).

¹¹⁰ European Commission (2017) p. 16.

¹¹¹ Es más, la recuperación de las pérdidas es relevante en muchos negocios riesgosos, por lo mismo existen toda una serie de regímenes que se preocupan de su recuperación. CAMPOS KENNEDY y VERGARA QUEZADA (2020) pp. 15-18.

empresas emprendedoras. Restringe la participación de partes relacionadas, pero ha introducido deducciones para inversores ángeles. Se dirige a las acciones ordinarias de nueva emisión, imponiendo un valor máximo de inversión que da derecho a la desgravación fiscal y un período mínimo de tenencia. En cuanto a la administración, el SEIS se administra de forma no discrecional y está sujeto a una supervisión anual transparente de los costes fiscales”¹¹².

El estudio de la Unión Europea recomienda que los sistemas tributarios más beneficiosos sean estables en el tiempo y que ellos sean bien comprendidos por los operadores del derecho¹¹³.

Respecto de esos dos últimos puntos, hemos visto como Chile ha alejado la inversión, porque cuando los incentivos son exitosos, las autoridades acusan a quienes los utilizaron de elusión, como ocurrió en el caso de la enajenación de los inversionistas canadienses de sus participaciones en SQM¹¹⁴ y respecto de los inversionistas en DFL Nº 2, de 1959, que también fueron acusados por las autoridades políticas de elusión¹¹⁵.

Lo anterior es nefasto para la economía, debido a que transforma los beneficios fiscales en verdaderas trampas para los inversionistas, lo que exacerba la inseguridad, que tiene como efecto evidente un alza en el costo de los financiamientos¹¹⁶.

12. CONCLUSIONES

A modo de conclusión, es posible indicar que en Chile se clasifican como grandes empresas a fuentes productivas que, conforme a los estándares de otros países, cuyas empresas compiten con las nuestras son clasificadas como medianas y pequeñas. Ello, debido a que los umbrales previstos en nuestra legislación favorecen solamente a las que serían clasificadas como microempresas fuera de Chile.

Por otro lado, la mayoría de los problemas que enfrentan nuestras microempresas son estructurales, como las altas cargas impositivas, tanto respecto de las tasas de los gravámenes como las horas o el costo monetario que implica el cumplimiento fiscal, que no se condicen con las capacidades laborales y niveles educacionales de los pequeños empresarios, que trabajan en promedio más de diez horas al día para obtener en promedio una utilidad inferior a un sueldo mínimo, lo que hace injustificables dichas cargas.

Adicionalmente, en el caso de las nacionales que a nivel internacional son empresas medianas y pequeñas, ellas enfrentan dificultades por la escasez de financiamiento, agravada por las alzas en los riesgos.

Si bien existen normas que podrían beneficiar a las microempresas que operan en la informalidad, especialmente respecto del IVA, ello requiere que se actualicen las resoluciones del Servicio de Impuestos Internos y los tramos fijados por el ejecutivo, lo que

¹¹² Ídem.

¹¹³ European Commission (2017) pp. 4-5.

¹¹⁴ Cámara de Diputados, Oficio Nº 5.073, de 2018, dirigido al director del SII.

¹¹⁵ BRZOVIC ORREGO (2024) pp. 13-25 y RAMÍREZ SEPÚLVEDA (2022) pp. 195-202.

¹¹⁶ ALLAYIOTI *et al.* (2025).

debería ser parte de un programa para fomentar la formalización, que permita que estos emprendedores se acojan a estos regímenes especiales del IVA desde el momento en que dan aviso de inicio de actividades.

Por último, es necesario corregir los defectos de los regímenes especiales vigentes, como la exclusión de las personas jurídicas, debido a que ello no se condice con las políticas de promoción de microempresas familiares y de empresas en un día que el propio Estado ha orientado a esos mismos segmentos.

También se requiere corregir las cargas de cumplimiento fiscal, debido a que ellas se han convertido en lo que popularmente se ha llamado permisología, es decir, se ha vuelto una traba al funcionamiento sano de la economía, especialmente entre quienes carecen de los medios para poder satisfacer reglas que, en vez de mejorar la vida de los chilenos, termina por empujarlos a la informalidad.

13. BIBLIOGRAFÍA

- BRZOVIC ORREGO, Magdalena (2024) El DFL N° 2 y la crisis inmobiliaria, *Revista de Derecho Tributario* Universidad de Concepción. Vol. 15, pp. 13-25.
- CAMPOS KENNEDY, Germán y VERGARA QUEZADA, Gonzalo (2020). La transferencia y transmisión de las devoluciones de impuestos por absorción de pérdida tributaria, *Revistas de Estudios Tributarios*, (23), pp. 11–47.
- CRUZAT DONOSO, Rafael (2025). Moral tributaria e informalidad. ¿Qué dicen los estudios internacionales? *Revista de Derecho Tributario* Vol. 17, pp. 89-104.
- Department for International Development (2008). *Growth: Building Jobs and Prosperity in Developing Countries*. Gran Bretaña. Departamento de Desarrollo Internacional.
- International Labour Organization (2025). *Promoting public procurement for micro, small and medium-sized enterprises' growth and transition to formality*.
- KIM, Kwan S. (1991). *The Korean miracle (1962-1980) revisited: myths and realities in strategy and development*. Working Paper #166 - November 1991. The Kellogg Institute.
- KRAUSE, Martín (2025). *ICI informe américa latina en el contexto global*. Red Liberal de América Latina (RELIAL).
- Ministerio de Hacienda, Dirección de Presupuestos y Servicio de Impuestos Internos (1977). *Reforma tributaria*. Santiago, Talleres Gráficos de Gendarmería de Chile.
- OCDE (2024) *Informality and Households' Vulnerabilities in Latin America*. París, OECD Publications Service.
- OCDE (2025). *Tax Policy Reforms 2025. OECD and Selected Partner Economies*. París, OECD Publishing.
- OECD (2002). *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*. París, OECD Publishing.
- OECD (2015), *Taxation of SMEs in OECD and G20 Countries, OECD Tax Policy Studies*, No. 23, Paris Publishing.
- OECD (2020). *Formalisation of Micro Enterprises in ASEAN*. París, OECD Publishing.
- RAMÍREZ SEPÚLVEDA, Mauricio (2022). El DFL No 2, de 1959 y el recurso a propósitos no comprobables por parte del ejecutivo, *Revista de Derecho Tributario* Universidad de Concepción. Vol. 11, pp. 195-202.

- SCHNEIDER, Friedrich y ASLLANI, Alban (2022). *Taxation of the Informal Economy in the EU*. Luxemburgo, European Parliament, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies Directorate-General for Internal Policies.
- SERCOTEC (2010). Situación de la micro y pequeña empresa en Chile.
- SYMONDS, Matthew (2013). *Software An Intimate Portrait of Larry Ellison and Oracle*. Nueva York, Simon & Schuster.
- The World Bank Group (2007). *Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: Guide for Practitioners*.
- UNDESA (2020). *Micro-, Small and Medium-sized Enterprises (MSMEs) and their role in achieving the Sustainable Development Goals*. United Nations Department of Economic and Social Affairs.
- VAN ELK, Koos; DE KOK, Jan; DURÁN, Jessica y LINDEBOOM, Gert-Jan (2014). *Enterprise formalization: Fact or fiction? A quest for case studies*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH e International Labour Organization.
- VILLAMÁN RODRÍGUEZ, María Francisca (2020). ¿Es constitucional la calificación de la suficiencia del amoblado introducida por la Ley N° 21.210? *Revista de Derecho Tributario* Universidad de Concepción, Vol. 7, pp. 6-23.

Normativa:

Decreto de Hacienda N° 36, del 31 de enero de 1977. Recuperado en <https://bcn.cl/9a3pDX> DL N° 825, de 1974 [2025, 3 de agosto].

Historia de la Ley N° 20.780 (en línea). Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional.

Recuperado en

https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=recursoslegales/10221.3/71463/1/documento_4223_1694418586404.pdf [2025, 3 de agosto].

Historia de la Ley N° 21.047 (en línea). Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional.

Recuperado en

https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=recursoslegales/10221.3/78607/1/documento_10463_1745339944983.pdf [2025, 3 de agosto].

Historia de la Ley N° 21.210 (en línea). Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional.

Recuperado en

https://www.bcn.cl/historiadelaley/fileadmin/file_ley/7727/HLD_7727_749a0d2dec7072ac83d52ebf0f2ff393.pdf [2025, 3 de agosto].

Historia de la Ley N° 21.713 (en línea). Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional.

Recuperado en

https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=recursoslegales/10221.3/77364/1/documento_9310_1729953382073.pdf [2025, 3 de agosto].

Ley N° 18.320, publicada en el Diario Oficial el 17 de julio de 1984.

Ley N° 19.749, publicada el 5 de agosto de 2001.

Ley N° 20.416, publicada el 3 de febrero de 2010.

Ley N° 20.659, publicada el 8 de febrero de 2013.

Recomendación 2003/361, de la Comisión Europea, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas (Texto pertinente a efectos del EEE) [notificada con el número C(2003) 1422], publicada en el Diario Oficial europeo N° L 124 de 20/05/2003.

Instrucciones administrativas

Cámara de Diputados, Oficio N° 5.073, de 12 de junio de 2018, dirigido al director del SII.

Circular SII N° 35, de 1977.
Circular SII N° 507, de 2000
Oficio SII N° 6.471, de 1976.
Oficio SII N° 2.653, de 1986.
Oficio SII N° 1.926, de 1981.
Oficio SII N° 1.834, de 1997
Oficio SII N° 2.753, de 2019.
Oficio SII N° 592, de 2024.
Oficio SII N° 1.159, de 2025.
Resol. Ex. SII N° 1.784, de 1977.
Resol. Ex. SII N° 8, de 1978.
Resol. Ex. SII N° 58, de 2003.

Otros:

- ALLAYIOTI, Anastasia; BOZZELLI, Giada; DI CASOLA, Paola; MENDICINO, Caterina; SKOBLAR, Ana y VELASCO, Sofia (2025, octubre 2). *More uncertainty, less lending: how US policy affects firm financing in Europe.* Recuperado en <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2025/html/ecb.blog20251002~1b15d67f4c.en.html#:~:text=This%20post%20shows%20that%20heightened,policy%20rate%20cuts%20less%20effective> [2025, 3 de agosto].
- Asociación de Auditores Externos y Universidad Gabriela Mistral (2024). *Estudio Percepción de riesgos empresariales 2024.* Recuperado en https://www.ugm.cl/ugm/site/docs/20240717/20240717133300/encuesta_percepcion_de_riesgos_empresariales_2024.pdf [2025, 3 de agosto].
- Banco Central de Chile (2023). *Demografía anual de empresas, DAE. Resultados 2023.* Recuperado en <https://www.bcentral.cl/documents/33528/6692346/Infograf%C3%A3+Resultados+DAE+2023.pdf/16756109-5b3e-c725-4f4a-e51c8bed7bf6?t=1733312690468> [2025, 3 de agosto].
- BAS MOORE, Pedro; FOXLEY BOLOCCHI, Agustín VILLASECA VIAL, Manuel (2024). Estado de la educación en Chile 2024. Acción Educar. Recuperado en <https://accioneducar.cl/wp-content/uploads/2024/09/Estado-de-la-Educacion-2024-4-2.pdf> [2025, 3 de agosto].
- CIAT (2022). *Fichas fiscales CIAT - Chile.* Recuperado en <https://www.ciat.org/fichas-fiscales-ciat/> [2025, 3 de agosto].
- CIFUENTES, Carmen (2023, octubre 3). ¿Qué es la “permisología” y cuál es su impacto en la inversión y la economía? Clapes. Recuperado en <https://clapesuc.cl/en-los-medios/que-es-la-permisologia-y-cual-es-su-impacto-en-la-inversion-y-la-economia> [2025, 3 de agosto].
- Emol (2025, enero). *Emprendedores vuelven a la carga contra el SII por "obstáculos" para iniciar actividades: Servicio se defiende.* Recuperado en <https://www.emol.com/noticias/Economia/2025/01/10/1153851/pymes-sii-facturas.html> [2025, 3 de agosto].
- European Commission (2017). *Effectiveness of tax incentives for venture capital and business angels to foster the investment of SMEs and start-ups.* Recuperado en https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2017-06/final_report_2017_taxud_venture-capital_business-angels.pdf [2025, 3 de agosto].

- FESIT (2025, julio). *Tabla de regímenes tributarios*. Recuperado en https://fesit.cl/wp-content/uploads/2025/08/v2_Regimenes-tributarios-FESIT.pdf [2025, 3 de agosto].
- FESIT (2025) *Minuta reforma tributaria*. Recuperado en <https://fesit.cl/wp-content/uploads/2025/08/Minuta-Reforma-Tributaria-60825-1.pdf> [2025, 3 de agosto].
- Grupo Banco Mundial (s/f). *Crecimiento del PIB (% anual) - Chile*. Recuperado en <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2024&locations=CL&start=2009> [2025, 3 de agosto].
- INE (2013). *Emprendimiento formal e informal en Chile*. Recuperado en <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/03/Boletin-EME3-Formalidad.pdf> [2025, 3 de agosto].
- INE (2023, agosto 24). Conferencia ciudadana encuesta nacional de empleo. Recuperado en <https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/conferencias/informalidad-laboral/conferencia-ciudadana-informalidad-laboral.pdf> [2025, 3 de agosto].
- INE (2023, julio). *Síntesis de resultados. VII Encuesta de Microemprendimiento*. Recuperado en https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/microemprendimiento/publicaciones-y-anuarios/documentos/sintesis-de-resultados-vii-eme-2022.pdf?sfvrsn=8447aad2_6 [2025, 3 de agosto].
- INE (2023, junio). *Género y microemprendimiento*. https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/microemprendimiento/publicaciones-y-anuarios/documentos/infografía-género-y-microemprendimiento-vii-eme-2022.pdf?sfvrsn=1df1bc27_4 [2025, 3 de agosto].
- INE (2024, agosto). *Resultados Encuesta Suplementaria de Ingresos (ESI) 2023*. Recuperado en https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/prensa-y-comunicacion/presentación-resultados-esi-2023.pdf?sfvrsn=eaace22_2 [2025, 3 de agosto].
- INE (2025). *Boletín estadístico: empleo trimestral*. Edición n°322 / 29 agosto 2025. Recuperado en <https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/ocupacion-y-desocupacion/boletines/2025/nacional/ene-nacional-322.pdf> [2025, 3 de agosto].
- LyD (2025, marzo). *Índice 2025 de Heritage: Chile avanza tres lugares en libertad económica, pero empeora en derecho de propiedad*. Recuperado en <https://lyd.org/centro-de-prensa/noticias/2025/03/indice-2025-de-heritage-chile-avanza-tres-lugares-en-libertad-economica-pero-empeora-en-derecho-de-propiedad/> [2025, 3 de agosto].
- MARCHESE, Marco (2021). Preferential tax regimes for MSMEs Operational aspects, impact evidence and policy implications, International Labour Organization. Recuperado en <https://webapps.ilo.org/static/english/intserv/working-papers/wp033/index.html> [2025, 3 de agosto].
- Ministry of SMEs and Startups (2024). *SMEs to Soar New Heights - MSS announced the new strategies for SMEs*. Recuperado en <https://mss.go.kr/site/eng/ex/bbs/View.do?cbIdx=244&bcIdx=1050186> [2025, 3 de agosto].
- SII (2004). *SII, Sernac y CNC lanzan nuevamente la campaña “Dale Boleto a tu Boleta”*. Recuperado en <https://www.sii.cl/pagina/actualizada/noticias/2004/011204noti01jo.htm> [2025, 3 de agosto].
- SII (2006). Tribunal Oral En Lo Penal De Coyhaique – 29.06.2006 - C/ Pedro Alfonso Salgado Álvarez – RIT N° 32-2006. Recuperado en https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/judicial/juicios_orales/2006/salgado_alvarez_97_8.htm [2025, 3 de agosto].]

WEBER, Alejandro; DE LA MAZA, Cristóbal; OTTH, Matías y ROJAS, Nicolas (2025). *Costo Económico por Permisología (ICEP). Nacional: balance nacional 2024.* Facultad de Economía y Gobierno, Universidad San Sebastián. Recuperado en https://cdn.uss.cl/content/uploads/2025/06/03211349/USS_Permisologia-Indice-Costo-Economico-Nacional-.pdf [2025, 3 de agosto].