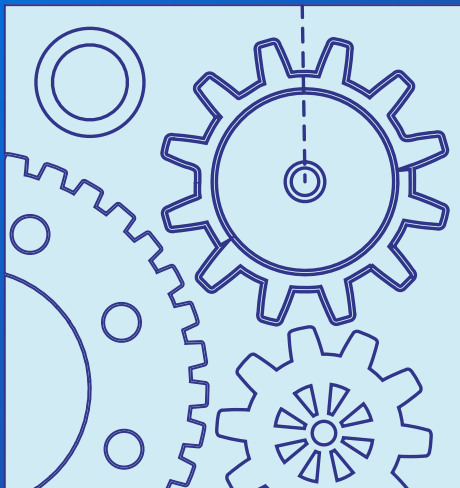




Productividad, colaboración y bienestar: Un Enfoque para el desarrollo integral de las mipes en Chile

Artículo elaborado por

Felipe Correa y Marco Dini de la Unidad de Desarrollo Productivo
Territorial y Gobernanza, División de Desarrollo Productivo y
Empresarial, CEPAL

Artículo elaborado por

¹ Felipe Correa y Marco Dini de la Unidad de Desarrollo Productivo Territorial y Gobernanza, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

Enero 2026
Santiago de Chile

**Productividad, colaboración y
bienestar:** Un enfoque para
el desarrollo integral de
las mipes en Chile¹

7
página

Bienestar económico y social

13
página

Productividad y estructura
sectorial en mypes

18
página

Políticas de desarrollo productivo

21
página

El enfoque colaborativo
entre empresas

26
página

Economía social y solidaria

29
página

Conclusión

Introducción

En la sociedad moderna, el desarrollo económico no solo trasciende el mero incremento de indicadores cuantitativos o la expansión de la producción, sino que se orienta al bienestar integral de las personas y las comunidades. En este marco, las micro y pequeñas empresas (mipymes) y cooperativas cumplen un rol central en Chile, tanto por su aporte al empleo y a la actividad económica como por su incidencia directa en las condiciones de vida de millones de trabajadoras y trabajadores a lo largo del país.

Desde SERCOTEC, como servicio público orientado al fortalecimiento de este segmento empresarial, se reconoce que los desafíos productivos, laborales y sociales exigen una mirada articulada que integre desarrollo, crecimiento, productividad y colaboración. El artículo elaborado por la CEPAL se inscribe en este enfoque, al analizar las brechas estructurales que enfrentan las empresas de menor tamaño y situarlas en una reflexión más amplia sobre el desarrollo económico y la gobernanza.

Las diferencias productivas, sectoriales y regionales descritas en el documento pueden entenderse como una oportunidad estratégica para avanzar hacia un desarrollo más equilibrado

y sostenible. Esta heterogeneidad abre espacios que, con políticas económicas adecuadas, pueden consolidarse como motores de innovación y crecimiento. Asimismo, la diversidad territorial del país plantea la necesidad de diseñar políticas de desarrollo diferenciadas, capaces de reconocer las particularidades locales y aprovechar las capacidades de cada región.

El artículo releva, además, el rol de las políticas públicas de desarrollo productivo y la importancia de avanzar en esquemas de coordinación multinivel, donde gobiernos nacionales, regionales y locales, junto al sector privado, la academia y la sociedad civil, actúen de manera complementaria. **En este contexto, el fortalecimiento de la asociatividad y del desarrollo local resulta clave para avanzar hacia un modelo de crecimiento más inclusivo y sostenible, en el que las mipymes y cooperativas consoliden su competitividad y profundicen su aporte al bienestar de las personas y las comunidades.**

María José Becerra Moro
Gerente General SERCOTEC

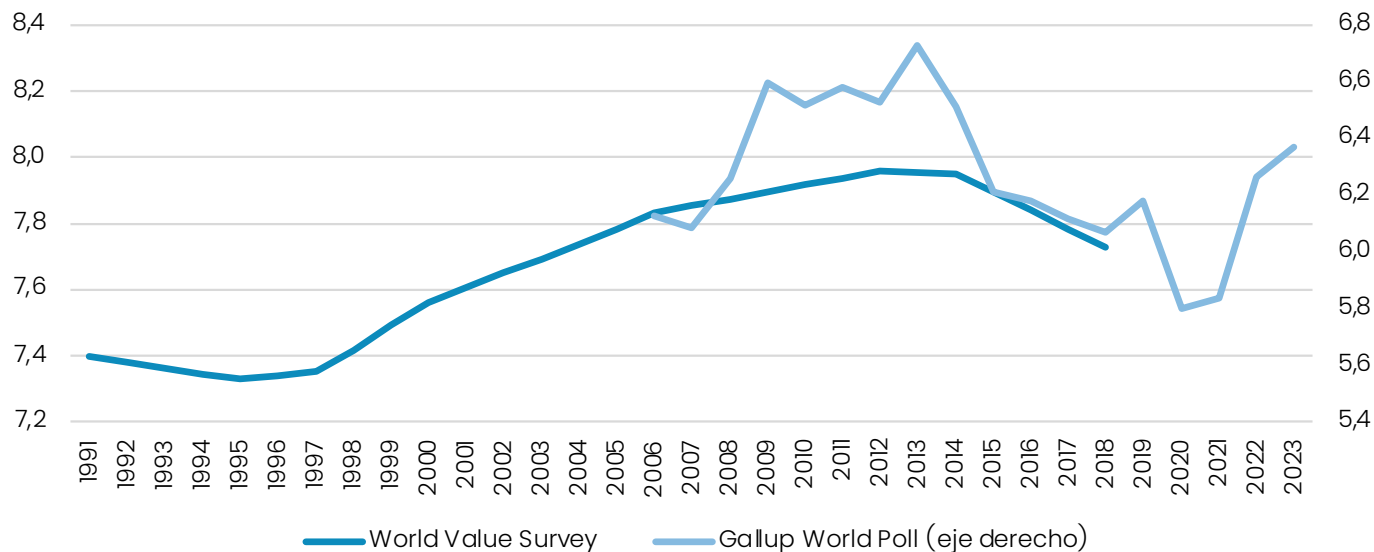
1. Bienestar económico y social

Miles de años han transcurrido desde que la filosofía comenzó a cuestionarse por los asuntos humanos. Los filósofos de la Antigua Grecia se preguntaban cuál era el propósito de la vida humana, el papel de las sociedades y de la organización política, de las empresas y de las familias. Reflexionando sobre estos asuntos, Aristóteles llega a decir que el propósito de la vida humana es la *eudaimonía*, la felicidad. Y Platón, junto con Aristóteles, está de acuerdo en que la persona que lleva una vida buena es la persona feliz. Cuando nos preguntamos por el significado del “desarrollo” de los países, de las sociedades y de las personas, es útil recordar las palabras de los antiguos filósofos, quienes seguramente hoy dirían que el verdadero desarrollo es aquel que hace que las personas sean más felices, que tengan un mayor *bien-estar*.

En las últimas tres décadas, la región de América Latina y el Caribe ha visto progresos importantes en su nivel de bienestar (Gráfico 1). La satisfacción con la vida de los habitantes de la región en los últimos años es sustantivamente mayor que la observada a principios de los años '90, lo que permite señalar que la región ha experimentado efectivamente un proceso de desarrollo, aunque desde el comienzo de la segunda década de este siglo se ha registrado una inversión de tendencia que ha determinado una contracción de los niveles de bienestar alcanzados hasta ese momento².

² La diferencia de medias entre los años 2017 y 1991 para la serie del WVS es estadísticamente significativa al 1%.

Gráfico 1: América Latina y el Caribe (22 países): Satisfacción con la vida, 1991-2023
(Índice promedio ponderado de países según población).

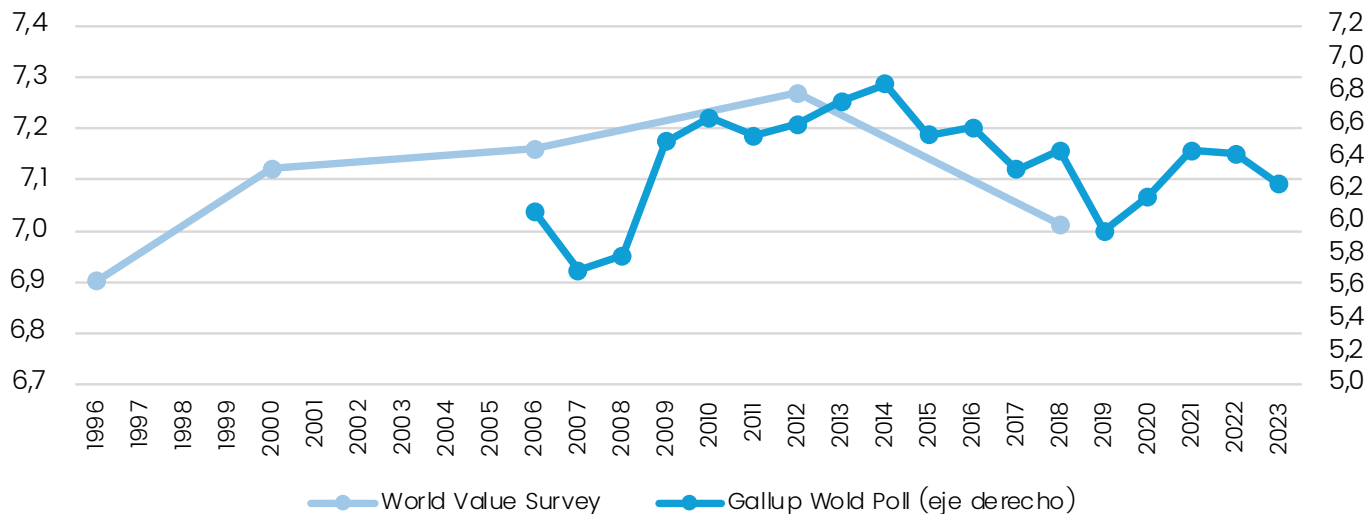


Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas del World Value Survey y del Gallup World Poll.

Nota: La serie del WVS considera el seguimiento de cuatro países entre 1991 y 2018 (Argentina, Brasil, Chile y México), mientras que la serie del GWP considera el seguimiento de 22 países entre 2006 y 2023 (para mayor detalle, ver estadísticas en CEPALStat). Las preguntas miden la satisfacción con la vida de los mismos individuos en una escala de 1 a 10, donde 1 es "insatisfecho" y 10 es "satisfecho".

Chile también ha visto un proceso de desarrollo si se considera el desarrollo como el incremento del bienestar (Gráfico 2). Los datos de la World Value Survey y de la Gallup World Poll muestran que la satisfacción con la vida de la población en Chile creció de forma considerable y sostenida entre 1996 y 2012. Y si bien a partir de 2013 se ha experimentado un retroceso, las conquistas de las décadas anteriores siguen mostrando frutos que perduran en cómo las personas evalúan sus vidas y su bienestar.

Gráfico 2. Chile: Satisfacción con la vida, 1996-2023 (En escala de 1 a 10).



Fuente: Elaboración propia a partir de World Value Survey y Gallup World Poll.

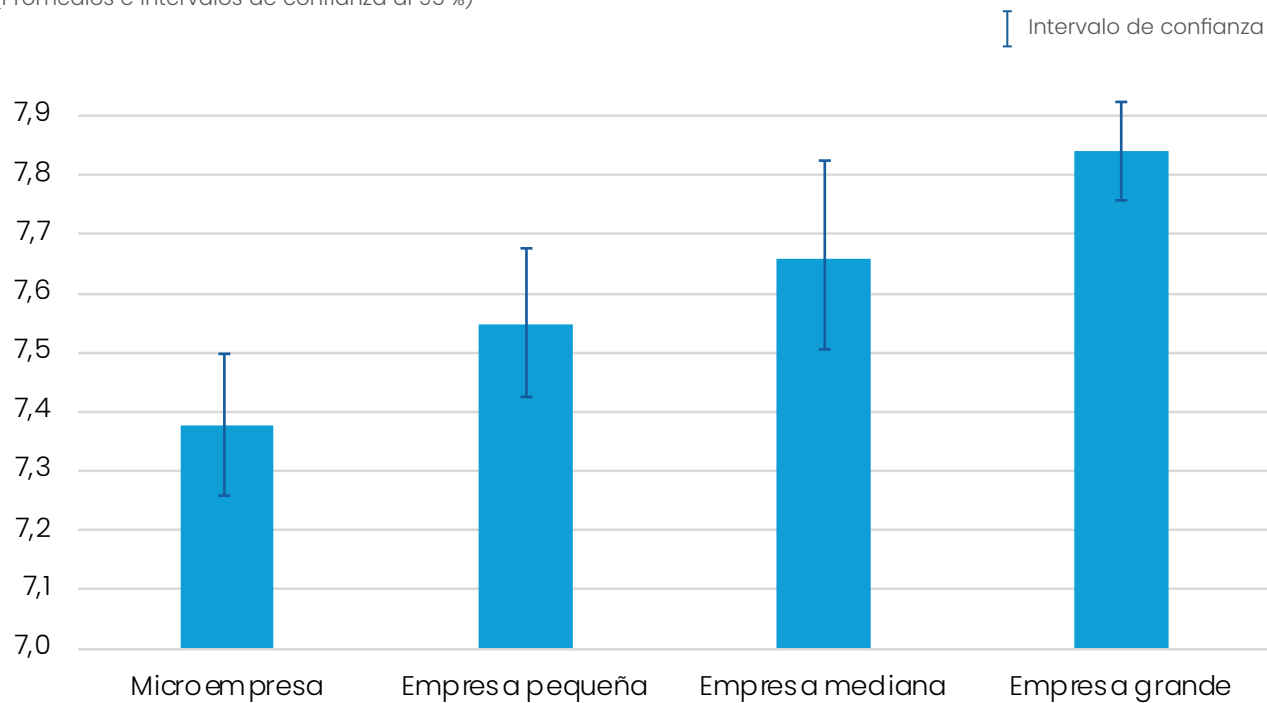
El bienestar está determinado por una diversidad de causas, entre las que se cuentan: el nivel de ingreso y de capacidad de consumo de las personas; el contar con redes sociales de apoyo, amigos y familiares cercanos; la calidad de la salud física y mental; la confianza en las instituciones políticas, la percepción de corrupción y la capacidad para participar de una gobernanza democrática; vivir la vida de acuerdo a ciertos valores y principios; contar con seguridad financiera y o tener acceso a la seguridad social; participar de organizaciones comunitarias o sociales; entre muchos otros. Entre todos estos factores, la CEPAL (2024) ha identificado tres trampas del desarrollo integral como prioritarias para el presente de la región: en la dimensión del desarrollo económico, una baja capacidad para crecer económicamente; en la dimensión del desarrollo social, una alta desigualdad y una baja cohesión y movilidad social; y en la dimensión del desarrollo político, una baja capacidad institucional y una gobernanza poco efectiva.

La trampa de la baja capacidad para crecer tiene especial relevancia al tratar el tema de las micro y pequeñas empresas y el aporte que ellas hacen al bienestar social. Pues de entre las más de 100 variables que la literatura ha identificado como significativas para el bienestar (Cummins, 1996), el World Happiness Report ha identificado sistemáticamente al nivel de ingresos de las personas como el predictor más importante del bienestar.

La trampa de baja capacidad para crecer se materializa especialmente en las micro y pequeñas empresas (mipes), pues en Chile son las empresas cuyos trabajadores poseen los niveles más bajos de ingresos. El impacto del menor ingreso de estos trabajadores queda de manifiesto al observar el nivel

de satisfacción con la vida de los ocupados en las mipes. Según los datos de la Encuesta CASEN de 2013 (Gráfico 3), mientras los ocupados de las micro y pequeñas empresas tenían un nivel de satisfacción con la vida de 7,4 y 7,5, respectivamente, los ocupados de las empresas grandes tenían un nivel de 7,8, lo que representa una diferencia estadísticamente significativa. Quienes trabajan en mipes tienen un menor bienestar debido en parte a los menores ingresos que presentan sus trabajadores, y en parte a condiciones laborales más precarias, especialmente en las microempresas unipersonales y en las empresas y los ocupados informales (Montero & Miranda, 2020; Abud & Ugarte, 2022; CEPAL, 2022, pág. 228).

Gráfico 3: Satisfacción con la vida de los ocupados en Chile según tamaño de empresa, 2013
(Promedios e intervalos de confianza al 95 %)



Fuente: Elaboración propia a partir de CASEN 2013.

El dato anterior adquiere una especial relevancia si se tiene en cuenta que este segmento empresarial acumula más de la mitad del empleo del país, lo cual sugiere que las mipes son un factor clave para aportar a la mejora en el bienestar de la población de Chile. Pero su relevancia no se limita a esto. Poner atención en las mipes es importante también porque un buen desempeño de estas empresas asegura que exista una amplia base empresarial, lo cual evita la concentración de mercado y el ejercicio de poderes oligopólicos (Correa F. 2024). El desempeño de este segmento empresarial, sin embargo, está empañado por niveles de productividad laboral muy reducidos.

De lo anterior se desprende que son dos los grandes desafíos que tienen hoy las mipes. El primero es abordar las peores condiciones de trabajo, que incluyen temas como contribuciones para la seguridad social, enfermedades del trabajo, seguridad y salud mental en el trabajo, importancia y sentido del trabajo en estas empresas, carga horaria y carga laboral, entre otros. El segundo desafío tiene que ver con la necesidad de incrementar la productividad en este segmento empresarial, ante la evidencia de que en Chile y en América Latina y el Caribe en general, la productividad de las mipes está considerablemente más alejada de la productividad que muestran las empresas grandes, en comparación a los países más desarrollados³. Dejando el tema de las condiciones de

las condiciones de trabajo para una reflexión posterior, en la siguiente sección se dará un breve panorama sobre el importante tema de la productividad, que constituye el factor determinante de los ingresos y, a través de estos, del desarrollo y bienestar de las personas.

³ Por ejemplo, en 2018 la productividad de las microempresas era el 13,4 % de la productividad de las empresas grandes en América Latina, mientras que las microempresas de la Unión Europea tenían el 25,3 % de productividad de las empresas grandes europeas (CEPAL, 2022, pág. 151).

2. Productividad y estructura sectorial en mipes

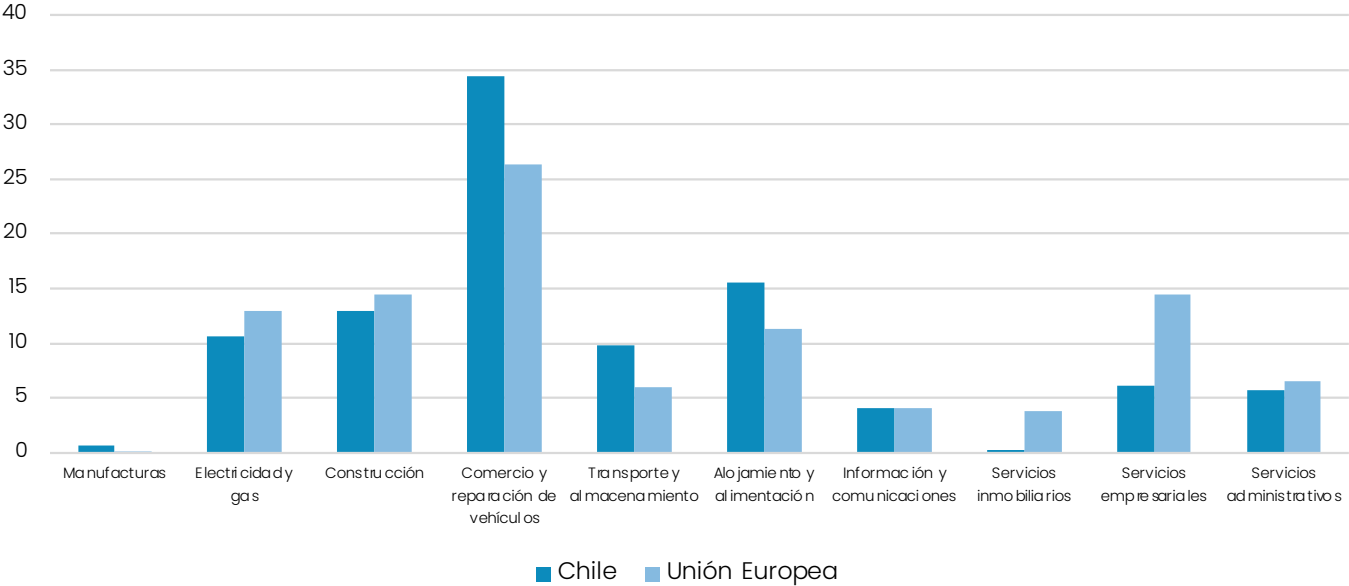
La baja productividad de las mipes en Chile y en América Latina es producto de una combinación de factores. Uno de los principales es la concentración de las empresas de menor tamaño en sectores de actividad económica que se caracterizan por un bajo nivel de sofisticación técnica y un reducido potencial de innovación. Estas son actividades económicas típicamente de baja productividad, entre las que se cuentan la agricultura y silvicultura, y el comercio (Correa & Stumpo, 2017, pág. 48). Otros factores que explican la baja productividad es la mayor distancia de ellas respecto a la frontera técnica, determinado a su vez por una baja adopción de las mejores técnicas y saberes referidas a la administración y al proceso de producción en general.

Si bien la concentración de las mipes en sectores de baja productividad es algo que sucede en cualquier economía, en Chile y en América Latina este patrón es más acentuado que en países más desarrollados, lo que contribuye a la reducida productividad general de estas economías. Por ejemplo, si se compara el empleo formal de las mipes en Chile y en la Unión Europea (gráfico 4), se observa que en ambos casos el comercio es el sector que concentra el porcentaje más alto de ocupados. No obstante, la contribución de este sector en Chile es del 34,4 % del empleo formal total, mientras que en la

Unión Europea es de ocho puntos menos (26,3 %) ⁴. Ese menor porcentaje significa que en la Unión Europea las mipes logran una mayor inserción en sectores de mayor productividad que no requieren necesariamente de escalas de producción demasiado grandes, siendo este el caso de los servicios empresariales.

⁴ Los datos de empleo formal mipe por rama de actividad económica no están para todos los sectores de actividad económica en la Unión Europea (Eurostat), de modo que se considera solo las actividades que cuentan con información.

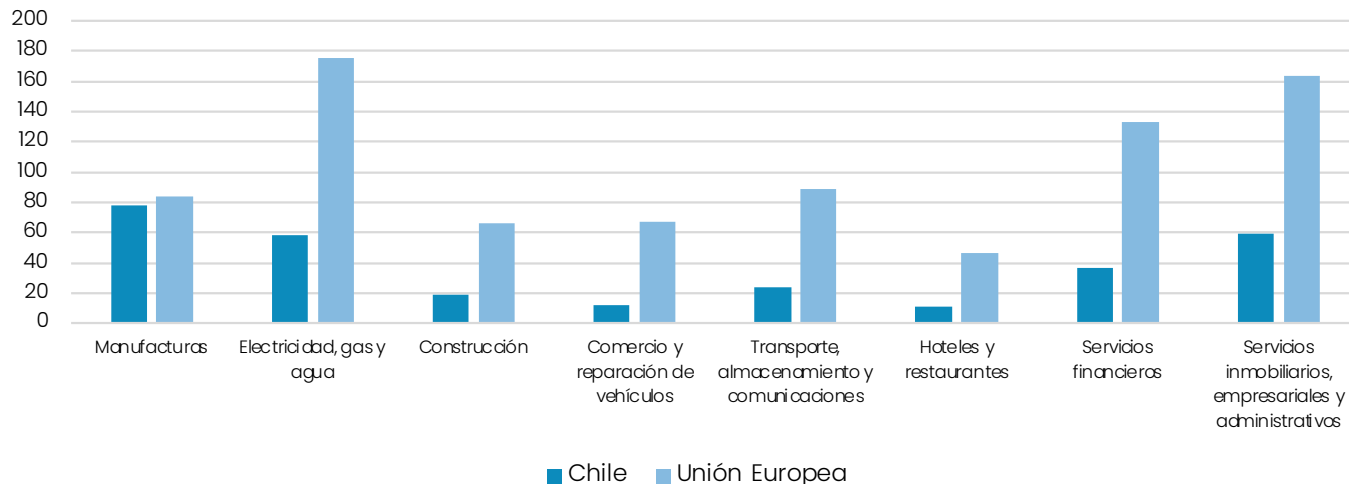
Gráfico 4: Chile y Unión Europea: Participación en el empleo formal mipe de ramas de actividad económica, 2018
(En porcentajes del empleo total en mipes)



Fuente: Elaboración propia a partir de Correa, Leiva y Stumpo (2022).
Nota: El empleo total considera solo el de los sectores incluidos en el gráfico.

La reducida productividad de algunos sectores como comercio, turismo (hoteles y restaurantes) y construcción (Gráfico 5) que concentran el 34,4 % del empleo formal de las mipes de Chile, incide significativamente en la reducida productividad⁵ total del sector mipe. Al mismo tiempo, se observa que la contribución al empleo formal de un sector de alta productividad como el de los servicios empresariales y profesionales es muy distinta entre la Unión Europea y Chile. En el primer caso, su contribución es del 14,4 %, mientras que en Chile es del 6,1 %⁶.

Gráfico 5. Chile y Unión Europea: Productividad laboral por rama de actividad económica, 2023 (en miles de dólares corrientes)



⁵ Tanto en el caso de Chile como de la Unión Europea éste es el segundo sector de más alta productividad.

⁶ Incluyendo en este sector a los servicios inmobiliarios.

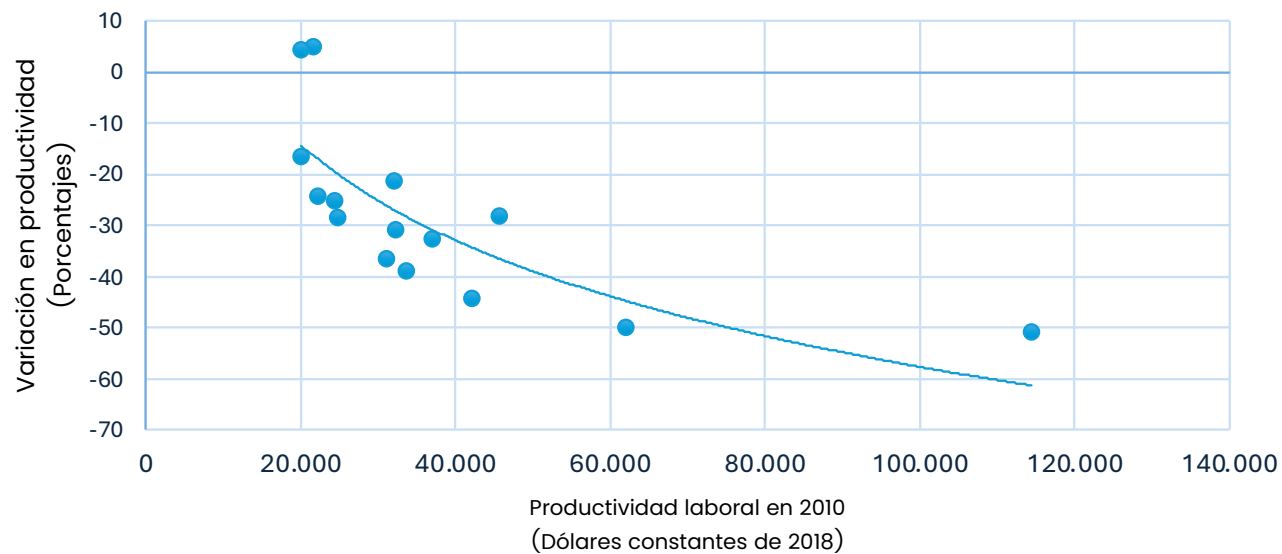
Fuente: Elaboración propia a partir de datos oficiales.

Adicional a la heterogeneidad descrita en los párrafos anteriores en los niveles de productividad por rama de actividad económica, existe una dimensión geográfica que incide en las brechas de productividad. Hablamos, en este caso, de “heterogeneidad territorial” de la productividad (Correa & Miranda, 2021). La evidencia indica que en Chile la gran mayoría de las regiones del país ha registrado una caída en su productividad medida en dólares constantes. Solo las regiones de Los Lagos y Biobío (incluyendo Ñuble) han visto un crecimiento de su productividad laboral. Pero es importante destacar que éstas, en 2010, estaban entre las regiones con el menor nivel de productividad. Al mismo tiempo, las regiones que al 2010 tenían un mayor nivel de productividad -Antofagasta y Tarapacá-, son las que han observado una mayor caída en su productividad. El hecho de que las regiones de menor productividad avancen y las de mayor productividad retrocedan, en conjunto, determina que se haya producido un fenómeno de convergencia territorial, es decir, un acercamiento entre regiones en términos de productividad y de ingresos.

Sin embargo, la convergencia territorial registrada en Chile en los últimos 15 años tiene la particularidad de haberse generado en un contexto general (con la excepción de las regiones de Los Lagos y de Biobío) de reducción de las tasas de crecimiento, en el cual las regiones con productividad más altas se han contraído más que las otras. Este fenómeno de convergencia es, por lo tanto, conocido como convergencia regresiva (Gráfico 6) y no es, en ningún caso, una buena noticia porque, a pesar de la reducción de la desigualdad entre regiones, el bienestar de la población se reduce por la contracción en los ingresos y el poder adquisitivo⁷.

⁷ La importancia de la medición en dólares constantes proviene del hecho de considerar el poder de compra de la población en los mercados internacionales, pues gran parte de la demanda final e intermedia proviene del mercado externo. Gran parte de la explicación a la caída generalizada de la productividad proviene de una pérdida de productividad de la economía nacional en general frente al resto del mundo, lo que determina finalmente los movimientos del tipo de cambio real.

Gráfico 6. Chile: Convergencia regresiva de la productividad laboral de regiones, 2010-2023
(En porcentajes y dólares constantes de 2018)



Fuente: Elaboración propia a partir de Correa, Leiva y Stumpo (2022).

Nota: El empleo total considera solo el de los sectores incluidos en el gráfico.

Por otro lado, si bien la caída de productividad de las últimas décadas es un fenómeno generalizado tanto en Chile como en el resto de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2024, p. 112), hay diferencias en el desempeño económico de las regiones y, en particular, en las tasas de variación de la productividad laboral respectivas. Dicho en otras palabras, hay regiones que, teniendo niveles similares de productividad al año 2010, han tenido desempeños muy distintos en los últimos 15 años, lo cual sugiere que las causas de estas diferencias pueden ser buscadas no solo en las variables económicas estructurales, sino también en las variables institucionales, de gobernanza, y de políticas públicas dirigidas al desarrollo económico y productivo de los territorios.

3. Políticas de desarrollo productivo

El desarrollo productivo es un componente del desarrollo económico y ha sido definido como el proceso mediante el cual la producción y el trabajo pueden contribuir crecientemente al bienestar de la población (Dini, Oddone, & Rodríguez, 2024, p. 19). Esto ocurre a través de tres canales fundamentales: el incremento de la capacidad productiva, la creación de buenos trabajos y el crecimiento de la productividad, y a través de ella de los ingresos laborales (CEPAL, 2024b, p. 17).

De los tres canales mencionados para el desarrollo productivo, el crecimiento de la productividad ha sido considerado históricamente el determinante más importante del crecimiento económico de largo plazo. A su vez, la productividad puede incrementarse por factores relacionados a la diversificación y el cambio estructural (cambio de importancia entre sectores de actividad económica) o a la sofisticación de la producción y el incremento de la productividad al interior de cada sector de actividad. En Chile, el incremento de la productividad desde 1990 en adelante se ha dado mayoritariamente por un incremento de la productividad al interior de los sectores (Correa & Stumpo, 2017). Esto, a pesar de que la historia de los países que han dado saltos importantes en productividad señala que el crecimiento en importancia de sectores de alta productividad ha sido un factor importante para el crecimiento económico (Correa & Madariaga, 2023).

Por otro lado, si bien la caída de productividad de las últimas décadas es un fenómeno generalizado tanto en Chile como en el resto de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2024, p. 112), hay diferencias en el desempeño económico de las regiones y, en particular, en las tasas de variación de la productividad laboral respectivas. Dicho en otras palabras, hay regiones que, teniendo niveles similares de productividad al año 2010, han tenido desempeños muy distintos en los últimos 15 años, lo cual sugiere que las causas de estas diferencias pueden ser buscadas no solo en las variables económicas estructurales, sino también en las variables institucionales, de gobernanza, y de políticas públicas dirigidas al desarrollo económico y productivo de los territorios.

Las políticas de desarrollo productivo son la vía que tiene la política para impactar el desarrollo productivo e incluyen esfuerzos tanto horizontales -para mejorar las dinámicas productivas y laborales en general- como verticales -focalizados en actividades económicas en particular-. Estos esfuerzos contemplan el trabajo en diferentes áreas, entre ellos ciencia, tecnología e innovación, emprendimiento, talento humano, financiamiento empresarial, inversión pública y privada, infraestructura habilitante y otros bienes públicos, regulaciones y normas, internacionalización y acceso a mercados, entre otros (CEPAL, 2024).

En Chile, las políticas de desarrollo productivo son implementadas mayoritariamente por el gobierno nacional, con reducida participación de los gobiernos intermedios y una aún más reducida participación de los gobiernos locales. En 2019, los gobiernos intermedios -anteriores intendencias y actuales gobiernos regionales- habían dedicado alrededor

de 119 mil millones de pesos de fondos FNDR a proyectos y programas de desarrollo productivo, lo que representa solo el 15 % de los cerca de 780 mil millones de pesos que el gobierno central destinó a estos fines el mismo año (Correa, Dini, & Letelier, 2021; Correa & Dini, 2022; Yañez, Slachevsky, Correa, & Fuentes, 2024). Aún más, al 2021, las divisiones de fomento e industria de los 16 gobiernos regionales del país sumaban 53 funcionarios, lo que representaba tan sólo el 1,4% del total de 3.734 funcionarios que el gobierno central tenía en sus principales instituciones ocupadas de las políticas de desarrollo productivo (Yañez, Slachevsky, Correa, & Fuentes, 2024)⁸.

La acción de los gobiernos subnacionales en materia de políticas de desarrollo productivo es importante por dos motivos principales. Primero, porque incrementa la posibilidad de que quienes diseñan y ejecutan las políticas de un territorio lo hagan con mayor conocimiento del mismo territorio, de los problemas y oportunidades que presenta. En segundo lugar, porque la mayor cercanía entre los representantes del poder ejecutivo y los ciudadanos facilita un mayor compromiso de éstos últimos con las políticas, lo cual puede traducirse en un mayor respaldo a su implementación y, por ende, en una mayor estabilidad de dichas políticas en el tiempo.

⁸ Las principales instituciones consideradas son CORFO, INDAP, SERCOTEC y SENCE

El principio que señala que las decisiones sobre las políticas de un territorio sean tomadas al nivel más cercano posible a la ciudadanía se denomina principio de subsidiariedad, y proviene de la importancia del principio democrático en un sistema de gobierno republicano (Correa & Ramírez, 2025)⁹.

La existencia de diferentes niveles de gobierno, cada uno gobernado por coaliciones políticas diversas, sugiere la necesidad mecanismos de gobernanza multinivel que aseguren la no contradicción entre las políticas de los distintos niveles de gobierno y que, en el mejor de los casos, produzca sinergias entre ellas. En Chile, los gobiernos locales son activos en temas como emprendimiento, atención a microempresas, formalización del trabajo, fomento del turismo y la agricultura, educación técnica y capacitación para el trabajo (Correa F, 2018; Correa & Dini, 2019). Los gobiernos regionales, por su parte, han contribuido de forma importante a proyectos y programas de ciencia, tecnología e innovación, han destinado funcionarios, establecido oficinas dedicadas a la atracción de inversión extranjera directa, han orientado sus políticas de desarrollo productivo a pequeñas y medianas empresas, y a la asociatividad empresarial. Finalmente, el gobierno nacional ocupa espacios temáticos donde los gobiernos subnacionales no tienen ventajas comparativas, siendo algunos de ellos la orientación a la exportación, los grandes proyectos de infraestructura habilitante y la adaptación de regulaciones y normativas como los permisos y las certificaciones de aseguramiento de la calidad de la producción.

Lo anterior sugiere una “especialización de competencias” entre niveles de gobierno en cuanto a las políticas de desarrollo productivo que pueda ser ejecutada a través de mecanismos de gobernanza multinivel (CEPAL, 2024, pp. 126-127).

A la necesidad de coordinación multinivel para las políticas de desarrollo productivo se agrega la necesaria coordinación multiactor, lo que significa una coordinación entre los sectores público, privado, académico y de la sociedad civil, jugando cada uno de ellos roles diferenciados. Múltiples instancias de coordinación, consultivos e incluso deliberativos, existen en materia de políticas de desarrollo productivo en Chile. Desde instancias interministeriales e interagenciales, hasta coordinaciones con los distintos consejos de organizaciones de la sociedad civil, mesas público-privadas, comités de distinto tipo, entre muchos otros. La coordinación tanto multinivel como multiactor requiere de un enfoque basado en la colaboración y en la búsqueda de propósitos comunes y consensos entre actores diversos.

⁹ Para otras razones dadas recientemente en favor de un enfoque territorial de las políticas de desarrollo productivo, ver Salazar-Xirinachs y Llinás (2024).

4. El enfoque colaborativo entre empresas

El enfoque colaborativo aplicado a políticas, programas e instrumentos de desarrollo productivo es una forma práctica para estimular, implementar y potenciar la cooperación entre actores económicos con el propósito de mejorar su desempeño.

Los beneficios de una acción colaborativa pueden generarse tanto a nivel de las empresas participantes, como del conjunto de actores que conforman el entorno territorial en el cual la acción colaborativa se desarrolla¹⁰.

¹⁰ La literatura que ha analizado y descrito estos fenómenos es extremadamente amplia. En los orígenes están los escritos de Alfred Marshall, un economista inglés que a principio del siglo XX explicó los mecanismos mediante los cuales pequeñas empresas de un mismo sector y concentradas en territorios determinados podían alcanzar la productividad de las empresas más grandes, mediante el intercambio de conocimientos y la interacción (Marshall, 1920). Esta intuición fue retomada varias décadas después por estudiosos italianos para explicar la anomalía económica de su país que, a pesar de tener una estructura productiva fuertemente caracterizada por las micro y pequeñas empresas, había logrado reducir las brechas con los países más industrializados. Entre ellos: Bagnasco (1977), Brusco (1982) y Becattini (1990). Posteriormente, el uso de estos conceptos se ha internacionalizado gracias a autores como Porter, Schmitz y otros que los han utilizado para estudiar el desarrollo de territorios y sectores de distintos países.

Véanse por ejemplo: Schmitz (1990), Porter (1991; 1998), Humphrey y Schmitz (1995), Humphrey y Schmitz (1998) y Di Tommaso (1999). América Latina y el Caribe también ha estado al centro de investigaciones y acciones de apoyo para el desarrollo de iniciativas colaborativas; véanse, entre otros: Ceglie y Dini (1999), Pietrobelli y Rabellotti (2011), Maffioli, Pietrobelli y Stucchi (2016), Salazar-Xirinachs (2020) y Llinás (2021).

Desde el punto de vista de las empresas, la participación en acciones colaborativas con otras empresas o instituciones de su entorno permite, en primer lugar, alcanzar economías de escala que, especialmente para las empresas micro y pequeñas, son clave para acceder a mercados de grandes volúmenes, incrementar el poder de negociación con clientes y proveedores e incorporar tecnologías de alta productividad. En segundo lugar, la difusión de experiencias y buenas prácticas de producción acelera la circulación de conocimientos especializados y aplicados, lo que acelera la innovación.

Si bien una porción importante de estos resultados es capturada por las empresas involucradas en las acciones colaborativas, también se generan externalidades que contribuyen a estimular el dinamismo del entorno productivo. En primer lugar, la colaboración facilita la división externa del trabajo, posibilitando modalidades de organización de la producción centrada en la especialización productiva. Esto, a su vez, reduce las barreras de entradas para nuevas empresas y estimula la generación de emprendimiento de mayor valor agregado¹¹. En segundo lugar, la conformación de actores colectivos comprometidos con el desarrollo productivo constituye un insumo importante para aquellos hacedores de políticas de desarrollo productivo territorial que quieren elaborar sus planes de forma participativa. De hecho, el diálogo con estos actores colectivos permite a los hacedores de políticas validar y enriquecer su diagnóstico de la realidad local, identificar con mayor precisión las metas de

¹¹ Son interesantes, sobre estos puntos, los trabajos de Gabi Dei Ottati sobre el distrito industrial de Prato en Italia.

de transformación productiva que los y las empresarias locales consideran prioritarias (dando así más fuerza y legitimidad a las políticas) y movilizar recursos y competencias que de otra manera no se activarían.

Los beneficios descritos, si bien pueden tener impactos relevantes en el desempeño de los actores involucrados, son usualmente insuficientes para que los procesos colaborativos se desarrollen de forma espontánea (por lo menos, no en los tiempos y proporciones que los territorios requieren). La idea general de que juntos se pueden lograr resultados que individualmente no serían alcanzables es casi de sentido común, pero su implementación en los casos específicos choca con dificultades que generalmente desalientan o frenan la acción espontánea. En primer lugar, intervienen costos de transacción que se generan naturalmente entre personas o empresas independientes que quieran establecer modalidades de colaboración y mecanismos para la supervisión de su acción colaborativa¹². La acción conjunta además genera dependencia recíproca entre los actores involucrados, haciendo de la confianza un factor crítico para que pueda generarse un intercambio fluido de información y una interacción permanente, permitiendo al grupo intervenir en aspectos centrales del proceso productivo (como la definición de los estándares, la elección de los materiales, la gestión de los tiempos, etc.) sobre los cuales usualmente decide de manera autónoma e independiente el o la empresaria.

¹² Un autor que ha puesto el tema de los costos de transacción al centro de su teoría económica es Oliver Williamson (1989; 1991).

En tercer lugar, la implementación de acciones colaborativas requiere ajuste en la organización de cada empresa (e institución) participante y la adopción de procedimientos y rutinas nuevas que enfrentan las resistencias que típicamente experimenta cualquier proceso de cambio.

Todos estos elementos pueden ser eficazmente abordados mediante acciones de apoyo que combinan: metodologías claras y experimentadas en el desarrollo de acciones colaborativas; profesionales entrenados y motivados en la promoción, conducción y evaluación de estas iniciativas; recursos monetarios que permitan reducir los costos de implementación de las actividades que el conjunto de actores participantes de la acción mancomunada acuerda emprender¹³.

Un elemento importante por destacar es que la acción colaborativa para el desarrollo productivo puede asumir formas muy variadas. Para dar cuenta de esta variedad de experiencias, la CEPAL adoptó el concepto de iniciativa de articulación productiva (IAP), entendiendo con esto todas aquellas realidades colectivas de actores productivos que reúnen dos características básicas: en primer lugar, una estrategia consensuada entre los actores participantes que especifica con claridad las metas que el grupo quiere alcanzar, la hoja de ruta para alcanzarlas, los plazos, los costos y las responsabilidades; y, en segundo lugar, una gobernanza participativa, es decir mecanismos de toma de decisión que

¹³ Referencias a estos programas se encuentran en varios artículos entre los cuales puede señalarse: Dini (2009; 2010), Ferraro, (2010) y Llinás (2021).

permitan a los integrantes del grupo participar activamente en la definición de la estrategia y su implementación.

A marzo de 2025, la plataforma que la CEPAL creó para georreferenciar estas IAP contaba con 381 iniciativas distribuidas en 16 países de la región y que agrupan cerca de 50 mil empresas, con una alta concentración de iniciativas (que bordea el 70%) en Chile, Colombia y Brasil (Ilustración 1).

Ilustración 1: América Latina y el Caribe (16 países): Mapa de iniciativas de articulación productiva, 2025.

Leyenda

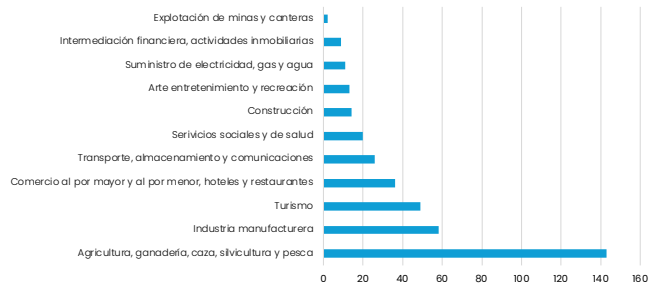
- Servicios sociales, salud, administración pública, educación y defensa
- Construcción
- Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
- Industrias manufactureras
- Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
- Arte, entretenimiento y recreación
- Turismo
- Suministro de electricidad, gas y agua
- Transporte y TIC
- Explotación de minas y canteras
- Comercio al por mayor y al por menor, y reparación de bienes, hoteles y restaurantes



Cada círculo representa una iniciativa de articulación productiva
Fuente: Plataforma IAP de la CEPAL <https://geo.cepal.org/dp-clusters/?lang=es>

Si bien la plataforma no ha sido creada con fines estadísticos, los datos recopilados arrojan informaciones interesantes sobre las características de estas iniciativas: el sector predominante es el agrícola, silvícola, ganadero y forestal que reúne al 38 % de las IAP (Gráfico 7); en el 22,6 % de los casos el foco estratégico principal de las iniciativas es el acceso a nuevos mercados y/o la internacionalización, en el 15 % es el encadenamiento productivo y en el 11,8 % es la mejora de la oferta comercial; en el 53,8 % la fuente principal de financiamiento es el sector público, mientras que el privado es el principal financiador en el 28,7 % de los casos.

Gráfico 7: América Latina y el Caribe (16 países): Iniciativas de articulación productiva registradas en la Plataforma CEPAL, por sector de actividad económica, 2025 (En cantidad de iniciativas).



Fuente: Plataforma IAP de la CEPAL (consultada el 14 de marzo de 2025): <https://www.cepal.org/es/proyectos/plataforma-iniciativas-cluster-otras-iniciativas-articulacion-productiva-territorial>

Como mencionado previamente, más de un cuarto del total de las iniciativas registradas han sido impulsadas en Chile, principalmente por CORFO y SERCOTEC. En el caso de SERCOTEC, el programa colaborativo más importante es el de Fortalecimiento de Barrios Comerciales. Esta actividad, que se implementó a partir de 2015, se lleva a cabo en contextos urbanos y, más precisamente, en calles que concentran números significativos de empresas comerciales, con el propósito de incrementar la competitividad de las micro y pequeñas empresas comerciales que ahí operan y mejorar el entorno urbano en el cual éstas se desenvuelven mediante la adopción de estrategias asociativas a nivel de barrio.

La diversidad de iniciativas y programas incluidos en la Plataforma de la CEPAL sugiere que cualquier juicio y opinión general deba ser tomado con mucha prudencia. Aún así, es posible sintetizar dos consideraciones de valor transversal acerca de aspectos críticos que inciden en la efectividad de estas acciones de apoyo.

Con pocas excepciones, el enfoque de la gobernanza experimentalista, que postula la necesidad de realizar una supervisión de los avances de las iniciativas para ajustar permanentemente la estrategia de los programas, no es una práctica recurrente. Con cierta frecuencia se encuentran instituciones que organizan encuentros periódicos entre gestores o coordinadores/as de las iniciativas colaborativas con el propósito de intercambiar y difundir buenas prácticas. Con este fin, por ejemplo, CORFO organiza encuentros periódicos entre gestores de Programas Territoriales Integrados o Programas Estratégicos Regionales; por su parte, Confecámaras de Colombia y el Ministerio de Producción,

Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador han organizado programas de formación de los profesionales encargados de las IAP. Menos frecuente es la definición de sistemas de registro que faciliten la generación de datos sobre el desempeño de las empresas y las externalidades que benefician el entorno respectivo, estimando el impacto fiscal y social de estos programas y evidenciando aspectos en la modalidad de apoyo que requieren ajustes para mejorar la efectividad del programa¹⁴.

Un segundo aspecto clave concierne la relación entre el planteamiento estratégico propuesto por la iniciativa colaborativa y la estrategia de desarrollo productivo del país y del territorio en el cual dicha iniciativa se localiza. Si bien debería resultar natural concebir las acciones colaborativas como partes integrantes de la estrategia de desarrollo de su territorio, esta confluencia no es obvia ni tan frecuente. A menudo, los programas que impulsan estas iniciativas colaborativas no integran una lectura de su territorio, ni las instituciones del territorio interactúan con dichas iniciativas (especialmente cuando estas son impulsadas por entidades del nivel nacional). Desde el punto de vista del territorio esto implica perder la posibilidad de aprovechar oportunamente las externalidades que las iniciativas generan, que se mencionaron al comienzo de esta sección.

Desde el punto de vista de las iniciativas, el riesgo es desaprovechar los estímulos que el territorio ofrece y perder la capacidad de integrar nuevos actores y nuevas ideas y, de esta manera, perder el impulso a la innovación permanente de su estrategia.

Una sistemática labor de análisis de las experiencias colaborativas y una integración de éstas en las estrategias de desarrollo de los territorios respectivos son condiciones esenciales para hacer de esta modalidad de organización una herramienta eficaz para la transformación productiva.

¹⁴ Una importante excepción ha sido el programa que desde comienzo de la década de 1990 ha impulsado los proyectos asociativos de fomento. Dicho programa fue evaluado por un equipo de la Universidad de Chile en 1996 y, en una segunda oportunidad, unos años después, obteniendo evidencias empíricas acerca del impacto sobre las empresas participantes e indicaciones acerca de aspectos del programa que había que mejorar (Dini, 2009).

5. Economía social y solidaria

El enfoque colaborativo en las políticas de desarrollo productivo y empresarial comprende también un segmento que en las últimas décadas ha sido denominado sector de “economía social y solidaria”. La característica fundamental de este sector es que busca la colaboración no solo entre empresas, sino también entre los distintos stakeholders relevantes de las organizaciones productivas, incluyendo a las comunidades, los proveedores, los clientes, los trabajadores, y los propios empresarios y empresarias¹⁵. La economía social y solidaria encarna, en el ámbito productivo y empresarial, los valores del desarrollo como bienestar y de la colaboración como principio de organización de la producción y la sociedad.

Los países del mundo reunidos en la Asamblea General de Naciones Unidas han aprobado recientemente, por unanimidad, una recomendación que llama a los gobiernos a adoptar legislaciones, políticas y mediciones que tiendan a fortalecer este sector, en vista de su orientación al desarrollo integral desde el ámbito económico (UNGA, 2023). Esta resolución toma como base el acuerdo adoptado por los países en la 119ª Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) (OIT, 2022).

Según este acuerdo, los tipos de empresas y organizaciones que componen globalmente el sector de ESS proviene de la siguiente definición:

En función de las circunstancias nacionales, la ESS comprende cooperativas, asociaciones, mutuales, fundaciones, empresas sociales, grupos de autoayuda y otras entidades que operan según sus valores y principios (OIT, 2022).

En Chile, el sector de economía social y solidaria (ESS) no posee aún una definición legal, aunque estudios recientes han avanzado en propuestas para su definición y caracterización (Letelier, Vanhulst, Cid, & González, 2019; Correa F., 2022; Radrigán, Inostroza, & Correa, 2024). Al aplicar la demarcación propuesta por la 119ª CIT se obtiene que en Chile existen: cooperativas, asociaciones (asociaciones de consumidores, asociaciones y comunidades indígenas, asociaciones o corporaciones, asociaciones gremiales, organizaciones comunitarias funcionales, sindicatos de trabajadores independientes), mutuales (organizados en diversos tipos jurídicos), fundaciones, y empresas sociales (empresas certificadas como empresas B)¹⁶. Todos estos tipos de organización y sus figuras jurídicas asociadas tienen un fin social que difiere del fin convencionalmente establecido para las sociedades comerciales con fines de lucro. Estas organizaciones y empresas de la ESS no persiguen el lucro

¹⁵ Este enfoque se contrasta con el enfoque de primacía de los accionistas (shareholders), donde los actores revelantes (stakeholders) son beneficiados solo en la medida en que un comportamiento tal contribuye a la maximización de las utilidades, objetivo supuesto para los accionistas.

¹⁶ En otros países de América Latina y el mundo existe la figura legal de Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (Sociedad BIC), que es un reconocimiento legal de la certificación de Sistema B (Correa & Villalobos, 2025).

como fin de su actividad, aunque en ocasiones puedan considerarlo un medio para el cumplimiento de los propósitos societarios de beneficio e interés colectivo (como en el caso de las empresas sociales)¹⁷.

La mayor parte de las organizaciones de la economía social en Chile son organizaciones comunitarias (Tabla 1)¹⁸ y de estas, menos del 10 % corresponden a organizaciones territoriales o juntas de vecinos y más del 90 % corresponden a organizaciones funcionales (Radrigán, Inostroza, & Correa, 2024). Las organizaciones comunitarias funcionales más directamente vinculadas con la producción de bienes y servicios transables en el mercado son comités de pequeños agricultores, agrupaciones de emprendedores, talleres laborales, y agrupaciones de comerciantes, entre otros. De hecho, muchos de los programas de asociatividad que los organismos públicos de Chile ejecutan tienen como beneficiarios directos a este tipo de organizaciones comunitarias funcionales.

¹⁷ Al certificarse como empresa B en Chile, y como sociedad BIC en otros países, estas sociedades comerciales deben modificar sus estatutos añadiendo en su fin social el objetivo expreso de realizar un impacto positivo tanto en ámbitos sociales como ambientales (Correa & Villalobos, 2025).

¹⁸ No se tiene registro de muchas de las organizaciones de ESS activas, de modo que una forma de estudiar la participación de cada tipo jurídico en global de organizaciones de la ESS es a través de la observación del registro o inscripción anual. Esto es lo que se presenta en la Tabla 1.

Tabla 1. Chile: Organizaciones de ESS constituidas o inscritas en 2022 (En cantidad de organizaciones y porcentajes)

Tipo de organización	Cantidad	Porcentaje
• Asociación de consumidores	1	0,0
• Empresas B	48	0,3
• Cooperativas	115	0,7
• Asociaciones indígenas	136	0,8
• Asociaciones gremiales	158	0,9
• Comunidades indígenas	191	1,1
• Sindicato de trabajadores independientes	204	1,2
• Fundaciones y corporaciones u asociaciones	2.456	13,9
• Organizaciones comunitarias	14.319	81,2
Total	17.628	100,0

Fuente: Radrigán, Inostroza y Correa (2024).

Antes de la pandemia por COVID-19, cada año se registraban alrededor de 25 mil nuevas organizaciones de la ESS (Radrigán, Inostroza, & Correa, 2024). Si se considera que en estos años se constituían alrededor de 120 mil nuevas sociedades comerciales anualmente, entonces se tiene que las organizaciones de la economía social y solidaria representan alrededor del 20 % de la masa de empresas (fundamentalmente microempresas) que se registran anualmente¹⁹. El hecho de que en el sector de ESS se cuente aún con una reducida capacidad de monitoreo y diagnóstico no quiere decir que no sea este un sector de gran importancia económica y social que encarna a su vez el principio de colaboración y de orientación al desarrollo integral.

En muchos países de América Latina y el Caribe existen instituciones especializadas en el apoyo a la economía social y solidaria y normativas que reconocen la existencia del sector (Correa F., 2021). Los mecanismos de apoyo más tradicionales enfatizan capacitación, crédito, extensionismo tecnológico, formación redes y promoción de la asociatividad, comercialización, e internacionalización. El objetivo de estos programas es siempre acelerar el proceso de desarrollo productivo a partir de estas organizaciones y empresas, es decir, incrementar la producción, el buen trabajo, y la productividad.

Uno de los grandes desafíos del sector de ESS corresponde al diagnóstico del sector. Pues, a pesar de que la gran mayoría de ellos podría considerarse perteneciente al sector de micro

y pequeñas empresas, no se sabe con exactitud debido a la falta de seguimiento de su actividad. Al mismo tiempo, se desconoce en gran parte el sector de actividad económica donde operan, y la cantidad de asociados u ocupados que reúnen. La política de desarrollo productivo de Chile, y en particular la orientada a la micro y pequeña empresa, podría verse beneficiada de forma importante si se asume como trabajo el diagnóstico de las organizaciones de la economía social y solidaria y la sistematización de los programas e instrumentos para su desarrollo.

¹⁹ Según estadísticas del Registro de Empresas y Sociedades (RES) del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

6. Conclusión

Retomando una antigua tradición de pensamiento, este artículo recuerda que el propósito fundamental de las políticas públicas y del desarrollo de los países es el bienestar integral de las personas y las sociedades. Para lograrlo, la evidencia muestra que factores económicos, como el acceso al empleo, un nivel de ingreso adecuado y una buena calidad laboral, son elementos clave.

Considerar la situación de las micro y pequeñas empresas en los esfuerzos de desarrollo es clave por varias razones. Entre ellas, destacan la alta concentración de empleo en estas empresas, la importancia de contar con un tejido empresarial amplio y diverso que contribuya a evitar el ejercicio injusto del poder de mercado, y la menor satisfacción con la vida de quienes trabajan en este sector.

Uno de los determinantes importantes del menor bienestar de los ocupados en las mipes en comparación a los ocupados en empresas de mayor tamaño es el menor nivel de ingreso. A su vez, el menor nivel de ingreso es consecuencia de una menor productividad laboral. El estudio de la menor productividad laboral de las mipes en Chile señala que esta se debe a dos factores:

1) La estructura sectorial del empleo: una alta participación de los empleos en el sector de comercio -de baja productividad- junto a una baja participación de empleos en servicios profesionales.

2) Una reducida productividad generalizada en casi todos los sectores de actividad económica.

El desempeño de la última década de la productividad laboral ha sido negativo, deteriorando los ingresos de las personas, afectando con esto la satisfacción de la vida en el país. Esto se ha producido de modo generalizado en casi todas las regiones del país, aunque con grados distintos de deterioro. Las particularidades específicas de los ecosistemas productivos hacen que estas diferencias deban ser consideradas al momento de diseñar y ejecutar los esfuerzos de política, teniendo a las características de los territorios como insumos clave en la intervención.

Las políticas de desarrollo productivo son todas aquellas que tienen por finalidad modificar las condiciones de producción y trabajo con vistas a incrementar el bienestar de la población. En Chile, son los organismos del gobierno nacional quienes principalmente financian esta política, con los gobiernos regionales participando en solo una pequeña fracción a través de los proyectos y programas FNDP. Las capacidades humanas de los gobiernos regionales son también insuficientes para afrontar los desafíos de una política más descentralizada. En este contexto, los esquemas de colaboración multinivel (y también multiactor) son fundamentales para lograr políticas sinérgicas en las instituciones públicas.

La colaboración es en la política de desarrollo productivo un principio fundamental, aplicable no solo a instituciones públicas sino también a las relaciones entre empresas. Las iniciativas de articulación productiva permiten alcanzar

economías de escala que de otra manera las mipes no podrían conseguir, incrementar el poder de negociación frente a actores más grandes, y hacer circular los saberes y de esa manera facilitar la innovación.

Debido a que los procesos colaborativos no suelen surgir espontáneamente, suele ser no solo útil sino también necesaria la acción de la política pública. Aún así, la política pública presenta algunos desafíos importantes en esta materia:

- 1) Mejorar la supervisión y ajuste continuo de estrategias.
- 2) Superar la desconexión entre estas iniciativas y las estrategias de desarrollo territorial de los gobiernos subnacionales.
- 3) Fortalecer la generación de información sobre el desempeño y las externalidades de las iniciativas de articulación productiva territorial.

En particular, las iniciativas de economía social y solidaria son uno de los mecanismos donde el valor de la colaboración se presenta de forma acentuada. La colaboración en este sector no se da solo entre micro y pequeños empresarios, sino también entre estos y los demás actores relevantes de los sistemas productivos (clientes, proveedores, trabajadores y comunidad), y tiene como consecuencia una orientación de estas empresas y organizaciones a un desarrollo integral desde el ámbito de la producción. Las empresas y organizaciones de la economía social y solidaria son numerosas en Chile y actúan principalmente en los segmentos de empresas y organizaciones de menor tamaño, aunque poco se sabe de ellas. Desafíos para una política de desarrollo productivo que

considere a las empresas y organizaciones de la economía social y solidaria son avanzar en un reconocimiento legal del sector, mejorar un diagnóstico de estas empresas y organizaciones, y diseñar políticas públicas integrales para su apoyo.

Estos son algunos de los principales enfoques recientes de una política de desarrollo productivo orientada al desarrollo integral y a la consecución de una vida buena para la población, que acentúan el rol de las micro y pequeñas empresas en un ecosistema de empresas productivo, inclusivo y sostenible.

Referencias

- Abud, M. J., & Ugarte, G. (2022). Trabajadores informales: ¿Qué sabemos de su bienestar social? Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos.
- Bagnasco, A. (1977). Tre Italie, la problematica territoriali dello sviluppo italiano. Il Mulino.
- Becattini, G. (1990). The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. En G. Becattini, F. Pyke, & W. Sengenberger, Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy. International Institute for Labour Studies.
- Brusco, S. (1982). The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration. Cambridge Journal of Economics, 6(1), 167-184.
- Ceglie, G., & Dini, M. (1999). SME Cluster and Network Development in Developing Countries: The Experience of UNIDO. UNIDO.
- CEPAL. (2022). Hacia la transformación del modelo de desarrollo en América Latina y el Caribe: producción, inclusión y sostenibilidad. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL. (2024). América Latina y el Caribe ante las trampas del desarrollo: Transformaciones indispensables y cómo gestionarlas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL. (2024b). Growth and the distribution of its benefits: measurement and policy recommendations. ECLAC contribution to the G20 Framework Working Group. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL. (2024c). Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL. (2025). América Latina y el Caribe y la Agenda 2030 a cinco años de la meta: ¿cómo gestionar las transformaciones para acelerar el progreso? Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Correa, F. (2018). Evolución de las políticas de desarrollo económico local en Chile 2007-2015: Desde la visión asistencialista a la visión sistémica. Revista Iberoamericana de Estudios Municipales, 5-30.
- Correa, F. (Ed.). (2021). Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- Correa, F. (2022). Productividad compara de las empresas de la economía social en Chile. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Correa, F. (2024). Prólogo. En I. Díaz (Ed.), Fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuba: Apuntes para una política (págs. xiii-xvi). Editorial Ciencias Económicas.
- Correa, F., & Dini, M. (2019). Políticas de desarrollo económico local en las municipalidades de Chile: más allá del asistencialismo. *Revista de la CEPAL*, 127, 55-73.
- Correa, F., & Dini, M. (2022). Plan de fortalecimiento municipal para el desarrollo económico local en Chile: Análisis de la institucionalidad multinivel, diagnóstico y recomendaciones. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Correa, F., & Madariaga, A. (Edits.). (2023). *Economía, ecología y democracia: Hacia un nuevo modelo de desarrollo*. Catalonia.
- Correa, F., & Miranda, J. (2021). Factores diferenciados en incrementos de la productividad en Chile: un acercamiento desde la heterogeneidad territorial. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Correa, F., & Ramírez, L. (2025). La constitución mixta como fundamento filosófico de la gobernanza multinivel. *Inédito*.
- Correa, F., & Stumpo, G. (2017). Brechas de productividad y cambio estructural. En M. Cimoli, M. Castillo, G. Porcile, & G. Stumpo, Políticas industriales y tecnológicas en América Latina (págs. 35-60). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Correa, F., & Villalobos, R. (2025). Caracterización y ecosistema de las Sociedades BIC en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Correa, F., Dini, M., & Letelier, L. (2021). Análisis del sistema público de apoyo al desarrollo productivo en Chile desde un enfoque multinivel. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Correa, F., Leiva, V., & Stumpo, G. (2022). "Mipymes y heterogeneidad estructural. En M. Dini, & G. Stumpo (Edits.), *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento* (págs. 9-34).
- Cummins, R. A. (1996). The domains of life satisfaction: an attempt to order chaos. *Social Indicators Research*, 38, 303-328.
- Di Tommaso, M. (1999). *Efficienza collettiva e politica industriale*. En M. Di Tommaso, & R. Rabellotti (Edits.), *Efficienza collettiva e sistemi di imprese*. Il Mulino.
- Dini, M. (2009). Capital social y programas asociativos: reflexiones sobre instrumentos y estrategias de fomento de CORFO. FLACSO Chile.

- Dini, M. (2010). Competitividad, redes de empresas y cooperación empresarial. Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES).
- Dini, M., Oddone, N., & Rodríguez, H. (2024). Guía para el diseño de programas y proyectos subnacionales de desarrollo productivo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Ferraro, C. (2010). Clusters y políticas de articulación productiva en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Humphrey, J., & H., S. (1998). Trust and inter-Firm Relations in Developing and Transition Economies. *The Journal of Development Studies*, 34(4), 32–61.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (1995). Principles for Promoting Clusters & Networks of SMEs. UNIDO.
- Letelier, E., Vanhulst, J., Cid, B., & González, R. (2019). Panorama de la economía social en Chile: la brecha entre definiciones formales y sustantivas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 132, 144–168.
- Llinás, M. (2021). Iniciativas clúster. Una forma concreta y efectiva de mover la aguja de la productividad. Puntoaparte.
- Maffioli, A., Pietrobelli, C., & Stucchi, R. (2016). The Impact Evaluation of Cluster Development Programs: Methods and Practices. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. Macmillan.
- Montero, R., & Miranda, Á. (2020). Determinantes de la satisfacción con la vida entre los trabajadores chilenos. *Revista de la CEPAL*, 131, 185–206.
- OIT. (2022). El trabajo decente y la economía social y solidaria. Conferencia Internacional del Trabajo, 110ª reunión. Organización Internacional del Trabajo.
- Pietrobelli, C. R. (2011). Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America: The Role of Policies. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Porter, M. (1991). La ventaja competitiva de las naciones. Vergara.
- Porter, M. (1998). Cluster and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, noviembre/diciembre.
- Radrigán, M., Inostroza, P., & Correa, F. (2024). Las organizaciones de la economía social y solidaria en Chile y sus figuras jurídicas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Salazar-Xirinachs, J. M. (2020). Estado de las políticas de desarrollo de clústeres para la exportación en América Latina y el Caribe con énfasis en su institucionalidad y gobernanza. Banco Interamericano de Desarrollo.

- Salazar-Xirinachs, J. M., & Llinás, M. (2024). Hacia la transformación de la estrategia de crecimiento y desarrollo de América Latina y el Caribe: el rol de las políticas de desarrollo productivo. *Revista de la CEPAL, Número Especial 75 Aniversario*, 57-91.
- Schmitz, H. (1990). Small Firms and Flexible Specialization in Developing Countries. *Labour and Society Journal*, 15(3), 257-285.
- UNGA. (2023). Resolution 77/281. Promoting the social and solidarity economy for sustainable development. United Nations General Assembly.
- Williamson, O. E. (1989). Las instituciones económicas del capitalismo, Fondo de Cultura Económica, México . Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. E. (1991). Mercados y jerarquías; su análisis y sus implicaciones antitrust. Fondo de Cultura Económica.
- Yañez, R., Slachevsky, N., Correa, F., & Fuentes, N. (2024). Financiamiento e institucionalidad de las políticas de desarrollo productivo del nivel regional en Chile. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.



NACIONES UNIDAS

CEPAL