

INNOVACIÓN Y MERCADO

Pilares para la Estrategia Industrial de Chile 2030

MARTES 31 DE AGOSTO 2021



JEANNETTE VON WOLFERSDORFF | GONZALO SANHUEZA

El presente documento se entiende como un aporte conjunto previo al Foro Asimet 2021, con el objetivo de enriquecer el debate y facilitar el análisis de propuestas específicas y concretas para la economía chilena.

Foro Anual ASIMET

Chile es un país donde actualmente se están discutiendo las bases económicas del mediano plazo, que pueden llevarlo a escapar de la trampa del ingreso medio, alcanzar el desarrollo y lograr a su vez una mejor distribución del ingreso. En ese contexto, un ambiente competitivo y abierto a la innovación se considera preventivo - predistributivo- en el sentido de permitir generar una economía dinámica donde se logre un mayor crecimiento que beneficie a más personas, acotando y complementando el rol redistributivo del Estado.

Dado la relación existente entre competencia e innovación¹, es clave mantener niveles relevantes de competencia que generen aumentos en la innovación. Si bien la concentración no tiene una relación directa con competencia, en Chile persiste una alta concentración económica, un fenómeno que tiende a ocurrir en economías de menor tamaño. Esa concentración es especialmente sensible no solo por la tensión que provoca en la sociedad, sino especialmente cuando se observa una mayor automatización, y en general, el avance de la cuarta revolución industrial que podría provocar mayor concentración en los mercados, y un refuerzo de la tendencia “*winner takes it all*”.²

Al respecto, a continuación se detallan diagnósticos y preguntas relevantes relacionados tanto a innovación como a los mercados, con el objetivo de encontrar propuestas que potencien la innovación en Chile, generando una economía dinámica que sostenga un crecimiento distributivo y sustentable.

1.- Innovación

1.1.- Diagnóstico

Chile tiene actualmente un desafío general en materia innovación y productividad. En su Informe de Política Monetaria de junio del 2021, el Banco Central ha mostrado que existen niveles de menor eficiencia y dinamismo en algunos sectores económicos -manufactura y comercio principalmente- así como también en empresas de cierto tamaño (sobre 100 empleados).

La inversión en I+D (% PIB) en Chile es de las menores entre los países OCDE. Para incentivar la inversión en I+D en Chile, existe la Ley Incentivo I+D (Ley N° 20.570) que entrega un 35% de crédito tributario para el impuesto de primera categoría a aquellos montos invertidos en I+D, con un tope de 15.000 UTM anuales. Sin embargo, el número de empresas que han aplicado a este beneficio se mantiene bajo. De acuerdo a las últimas estadísticas publicadas de la OCDE, en el año 2017 la inversión en I+D en Chile alcanzó el 0,4% del PIB, muy por debajo del promedio OCDE de 2,4% y del 4,5% del PIB que invirtió Israel.

Existen varios motivos por los cuales persiste una baja innovación en Chile. Al respecto, el Global Innovation Index (2020) recopila 80 indicadores de cada país, agrupados en siete categorías, las cuales a su vez pueden agruparse en “insumos de innovación” y “resultados de innovación.” Chile ha caído durante los últimos tres años en este índice, particularmente por la peor posición en los resultados de innovación, donde se ubica en la posición 66 de 130 países. Los indicadores más bajos de Chile en este ranking incluyen importaciones y exportaciones de servicios TIC (tecnología de la información y comunicación) y difusión del conocimiento, entre otros elementos.

Junto a esto, el acceso a créditos para empresas pequeñas y medianas en Chile (PYMES) también es menor a los países comparables. A partir del información del año 2018 la OCDE muestra que estas empresas reciben solo una baja proporción de los créditos totales en Chile comparado con otros países de la OCDE (Figura 2

¹ Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., & Howitt, P. (2005). “Competition and innovation: An inverted-U relationship.” *The Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 701-728.

² Robert Frank y Phillip Cook, “The Winner-Take-All Society: Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us”, 1996

del Anexo).³ Al respecto, en su estudio “*Financing SMEs and Entrepreneurs 2020*”, otro indicador que destaca la OCDE para analizar la facilidad de emprender y crecer de pymes es el diferencial en la tasa de interés entre préstamos a pymes y empresas grandes. Según la última información disponible, en Chile los diferenciales disminuyeron en el año 2018, aunque siguen siendo altos en comparación con otros países OCDE (Figura 3 del Anexo).

Más allá de los indicadores mencionados anteriormente, uno de los grandes problemas en Chile es la falta de medición objetiva de innovación. Mejorar su medición es uno de los grandes desafíos previo a determinar las políticas que deben ser implementadas en innovación y para poder realizar un seguimiento sobre los impactos de dichas políticas.

Respecto a la innovación y emprendimiento, destaca de forma positiva que recientemente Chile ha hecho noticia en el ámbito internacional con diversos emprendimientos que han logrado escalar. Eso es el caso de Cornershop, NotCo, BetterFly, Bioelements y Poliglotter, y varios otros. Aun así, Chile sostiene un nivel de *venture capital* que es impropio de su ingresos per cápita -como mostró el *World Intellectual Property Organization* en el *Global Innovation Index 2020 – Who Will Finance Innovation?*, con información recopilada entre los años 2016 a 2018. Junto a esto, datos de la Asociación de *Venture Capital* de Chile del año 2020 muestran cómo se mejoró levemente el acceso a financiamiento de VC, pero a la vez sigue siendo insuficiente (Tabla 1 del Anexo).

Para avanzar hacia mayores niveles de innovación, se debería repensar el conjunto de herramientas de fomento y financiamiento de empresas más innovadoras. Algunos países -por ejemplo Alemania- han creado recientemente fondos de inversión estatales para invertir en *venture capital* (VC), y financiar así en especial emprendimientos tecnológicos y sostenibles como inversionista. Al respecto, algunas propuestas buscan comprometer un mayor financiamiento a *venture capital* y créditos, especialmente para pymes.

Cabe destacar que no todas las políticas de innovación deben ir enfocadas en descubrimientos nuevos, sino que también pueden estar destinadas a adoptar las mejores tecnologías existentes. Este es el caso de Italia, China, Malasia y Singapur, donde se han adoptado tasas de depreciación acelerada de hasta 250% para inversiones en nuevos activos tangibles, dispositivos y tecnologías que permitan la transformación de las empresas a los más altos estándares tecnológicos. Es así como la instauración de tasas de depreciación sobre 100% para la adopción de modernización de maquinaria manufacturera y productos tecnológicos asociados a la i4.0 permitiría la rápida adopción de actividades innovadoras y productivas en empresas manufactureras.

Por último, un elemento crucial para que esta innovación sea sostenible en el tiempo es que ésta sea sustentable. En ese contexto, el Banco Central en agosto de 2021 se unió al Comité de Capital Natural, cuyo objetivo es asesorar y entregar recomendaciones respecto a la medición del capital natural de Chile. De esta manera, será posible comparar el aumento en bienestar económico derivado del crecimiento contra el potencial deterioro de la naturaleza provocada por la actividad económica. A su vez, esto permitiría valorar las políticas de conversión y recuperación de ecosistemas. En definitiva, tener una mejor medición del impacto natural del crecimiento económico permitiría redirigir las políticas con efectos nocivos y generar un desarrollo que sea coherente con el bienestar de las futuras generaciones.

³ Más detalles en OECD (2020), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2020: An OECD Scoreboard*. Queda abierta la pregunta sobre la comparabilidad de las cifras, dada la definición actual de PYMES que se usa en Chile, la cual es diferente a otros países en el mundo.

1.2.- Preguntas para el foro

- a) Cuál sería su meta medible en materia innovación para la economía chilena?
- b) ¿Qué rol debería tener el Estado y las empresas dentro del proceso innovador?
- c) ¿Se deben seleccionar los sectores estratégicos a los cuáles entregar financiamiento para innovación o éste debe ser entregado indiscriminadamente a todos los sectores productivos?
- d) ¿Qué medidas concretas se deberían establecer para aumentar la focalización de recursos innovadores en empresas de menor tamaño?
- e) ¿Debería el Estado realizar directamente *venture capital*, como por ejemplo recientemente Alemania y Países Bajos?
- f) ¿De qué manera se puede mejorar la medición de los indicadores relacionados a innovación? Qué compromiso tomaría usted?
- g) ¿Qué medidas concretas se deben establecer para acelerar la adopción de los avances tecnológicos existentes en otros países del mundo?
- h) Cómo se deberían fomentar ecosistemas de innovación entre empresas, para avanzar en complejidad económica?
- h) ¿Cómo se puede balancear la adopción de la Industria 4.0 con un desarrollo sostenible?

2.- Mercados

2.1.- Diagnóstico

Existe una gran dificultad al momento de comparar el nivel de competencia en los mercados entre los diferentes países del mundo. Más allá de la dificultad de estimar participaciones en mercados donde los datos de venta no son públicos, la diferencia en las condiciones institucionales y en la escala de los mercados puede llevar a diferencias respecto al óptimo nivel de competencia que fomente la productividad e innovación.

Las encuestas muestran que la percepción de competencia en Chile no cambia con el tamaño de la empresa. En los resultados de la Encuesta Longitudinal de Empleo (ELE) del Ministerio de Economía⁴ es posible observar que las empresas grandes, medianas, pequeñas y micros perciben un nivel relativo similar de competencia. Más aún, los resultados de esa encuesta señalan que la alta competencia no es uno de los factores que más afectan al crecimiento de esas empresas, siendo superada por elementos como debilidad de infraestructura, marco regulatorio, entre otros.

Respecto a la industria manufacturera en Chile, Álvarez y Gonzalez⁵ calculan el índice de Boone (sensibilidad de los beneficios de la empresa a los costos variables) como un indicador indirecto de competencia, para mostrar que aumentos en competencia inducen más productividad y que éstos son mayores en las firmas más alejadas de la frontera. A su vez, muestran que la mayor competencia genera la salida de firmas menos productivas.

Los diversos indicadores muestran que existe un alto nivel de concentración en Chile. Es así como en diciembre 2020 tres grupos económicos controlaban casi un tercio de la capitalización bursátil, mientras sostienen un 18% de forma directa. A su vez, los diez principales grupos económicos chilenos controlan -vía mayorías o pactos- más de la mitad de la capitalización bursátil, mientras sostienen más del 30% (Tabla 2 del Anexo). En el caso de Israel se alcanzaron niveles de concentración empresarial similares antes de emprender varias reformas pro-competencia.

Al analizar la facturación de todas las empresas en Chile destaca que, en los últimos 15 años, las empresas que más han crecido son las empresas que venden sobre US\$ 1.000 millones (Figura 4 del Anexo). Ese dato se contrasta con que empresas de tamaño “mediano” (entre USD 20 y USD 100) han reducido su proporción sobre la facturación total del país. De esta forma, las empresas con ventas superiores a US\$ 1.000 millones tuvieron un 40% de la facturación total del país, cifra que fue 29% en 2005 (Tabla 3 del Anexo), mientras que esas empresas sostienen solo un 3% de los trabajadores (Tabla 4 del Anexo).

Sin embargo, la falta de una mayor segmentación en las bases de datos existentes, especialmente a niveles de ventas altas, dificulta poder realizar un análisis más profundo sobre la evolución del mercado nacional, lo cual nuevamente incentiva a potenciar las fuentes de datos existentes.

Los mercados requieren regulaciones para mantener su competencia o alejarse del foco en el corto plazo que únicamente beneficia a los accionistas de forma inmediata, pudiendo tener efectos negativos para las partes interesadas -los stakeholders- de la empresa, y en el sentido más amplio, la sociedad y el medioambiente. Reconociendo la importancia de la regulación de los mercados para que mantengan el dinamismo y sean más sostenibles, debe considerarse también el fenómeno general que el regulador tiende a estar atrasado frente al avance tecnológico -y cultural- en los países. Sumado el desafío de la captura por el estado por grupos de poder -económicos y políticos- fácilmente, pueden haber también excesos regulatorios donde no deberían haber, creando barreras de entrada para el “start-up” o “Scale-up” de nuevas empresas, o el crecimiento de los incumbentes. Una de las formas de aumentar las posibilidad de competencia en los mercados es entonces reducir esa carga regulatoria excesiva, la cual constituye una barrera a la entrada para los nuevos competidores. Al respecto, los indicadores de *Product Market Regulation* (PMR, 2018) de la OCDE muestran que Chile es la

⁴ <https://www.economia.gob.cl/category/estudios-encuestas/encuestas-y-bases-de-datos/encuesta-longitudinal-de-empresas-ele>

⁵ R. Álvarez y A. Gonzalez, “*Competition, Selection, and Productivity Growth in the Chilean Manufacturing Industry*”

segunda economía OCDE con mayor complejidad en los procedimientos regulatorios. Si bien en Chile se han realizado recientes iniciativas para mejorar la carga regulatoria del país, como los Informes de Impacto Regulatorio y la Comisión Nacional de Productividad, estas iniciativas no han sido potenciadas a nivel legal en el país y quedan lejos de medidas más radicales como las realizadas en Australia, donde se eliminaron 10.000 regulaciones y 3.600 leyes como parte del proceso de eliminar regulaciones innecesarias.

Al respecto, existe evidencia de estrategias y políticas que fueron elaboradas para un horizonte de largo plazo de implementación. Estos son el caso de las estrategias industriales de diversos países desarrollados, tales como Alemania (11 años de horizonte del plan industrial), Australia (10 años), China (10 años), Italia (10 años) Nueva Zelanda (10 años) y Reino Unido (sin plazo definido, pero incluyendo metas a 23 años).⁶

Existen recomendaciones dirigidas a potenciar el crecimiento de empresas de tamaño mediano - especialmente los *scale ups* (o “gacelas”) - para reducir el riesgo sistémico de una economía que depende de pocos grupos y empresas. En el caso de Israel, siguiendo un estudio del Banco Central de Israel (Kosenko, K.; 2007) y el trabajo de una comisión transversal, en 2013 se aprobó unánimemente la Ley de Promoción de la Competencia y Reducción de la Concentración para reducir el tamaño de los grandes grupos empresariales, que buscaba dar espacio a nuevos actores, fomentar la competencia y reducir riesgos sistémicos. Junto a esto, Israel además procedió con la creación de un fondo estatal para dar capital a nuevas empresas.

A su vez, las instituciones de libre competencia juegan un rol fundamental en mantener un alto grado de competencia en los mercados, tanto por evitar conductas anticompetitivas como para evitar operaciones de concentración que tengan efectos relevantes en la competencia. Al respecto, es relevante poner un énfasis especial en aquellas operaciones que la OCDE⁷ definió como *nascent acquisitions*, donde el incumbente adquiere una empresa joven que ofrece productos con una significancia competitiva que puede ser incierta. Dentro de esa categoría, es posible encontrar las *killers acquisitions*, donde el incumbente, al adquirir a su competidor, elimina un potencial riesgo para su producción. El concepto de *killer acquisition* fue incluido por la FNE en su guía para el análisis de operaciones de concentración horizontales, que actualmente se encuentra en proceso de cierre luego de la consulta.⁸ A su vez, existe el concepto de *nascent potencial competitor*, donde el incumbente controla el producto adquirido sin eliminarlo, pero reduciendo la amenaza competitiva que representa para él. Por lo tanto, las autoridades deben tener especial atención en aquellas operaciones que buscan eliminar o reducir la tensión competitiva de un potencial competidor relevante.

No sólo se debe procurar un ambiente interno de competencia, sino que también reglas parejas con los otros países con los cuales compiten los productores nacionales. En un contexto de mayor apertura comercial y reducción drástica en los aranceles, se debe monitorear -vía un encargado explícito- el caso de licitaciones en los cuales participan empresas internacionales que pudieran contar con subsidios, así como especialmente aquellas conductas que lleven a distorsiones en los precios de los bienes importadores. Al respecto, en Chile existe la Comisión Nacional Encargada de Investigar la Existencia de Distorsiones en el Precios de las Mercaderías Importadas (CNDP), la cual fue creada en 1986 y corresponde a un concejo liderado por el Fiscal Nacional Económico y con una secretaría técnica radicada en el Banco Central. Existe actualmente un claro espacio para potenciar esta institución, entregándole dotación propia, recursos para realizar investigaciones y una ventana de tiempo más razonable para las sobretasas establecidas. Es así como la CNDP puede comenzar investigaciones de oficio, pero solamente ha iniciado 5 investigaciones entre los años 2001 y 2015. Al respecto, un buen referente puede ser la Comisión Australiana, donde la investigación incluye visitas de los reguladores a las instalaciones de importadores y exportadores para profundizar la investigación y verificar la información proporcionadas. A su vez, en el caso de Australia las medidas antidumping tienen una duración de cinco años,

⁶ Alemania: Made in Germany: Industry Strategy 2030; Australia: Make It Happen: Government’s Modern Manufacturing Strategy; China: Made in China 2025; Italia: Industria Nacional 4.0: Impresa 4.0; Nueva Zelanda: Digital Technology Industry Transformation Plan; Reino Unido: Industrial Strategy Building Britian fit for the Future.

⁷ OCDE, Start-ups, Killer Acquisitions and Merger Control – Background Note, Junio 2020.

⁸ <https://www.fne.gob.cl/fne-extiende-hasta-el-25-de-junio-consulta-publica-sobre-la-guia-de-analisis-de-operaciones-de-concentracion-horizontal/>

donde la empresa a la cual se le aplica la sobretasa puede solicitar una revisión de las medidas luego de doce meses, a diferencia de la legislación chilena donde la duración de estas medidas es de doce meses, siendo la empresa chilena afectada por la conducta la cual debe solicitar una nueva investigación.

Finalmente, para lograr los objetivos señalados anteriormente, se deben generar metas concretas y medibles. Cada cuatro años asume un nuevo gobierno, demora múltiples meses en instalarse, y prácticamente tiene solo dos -máximo tres- años para gobernar y proyectar el país de forma efectiva. A su vez, los planes de gobierno de cada Presidente/a tienden a ser de corto plazo y en parte, son poco cuantificables. En este sentido, existen propuestas dirigidas a un proceso inverso al actual: en vez de sostener un debate sobre herramientas, que Chile se proponga primero objetivos y metas para su economía, a nivel nacional y regional – así como total y sectorial, teniendo un horizonte de diez años y metas anuales. Los objetivos a su vez deberían ser SMART: *specific, measurable, achievable, reasonable, time-bound*. A su vez, el cumplimiento de la planificación estratégica debe ser transparente frente a toda la economía y sociedad. De esta manera, se avanzaría también hacia una mayor transparencia de los mercados en Chile.

En el caso de las estrategias industriales adoptadas por países desarrollados, se establecieron metas concretas que ayudaron al seguimiento de esos programas: en el caso de Alemania, la meta era aumentar el valor agregado para que el sector industrial represente el 25% del PIB del país; en China se establecieron 12 metas concretas entre 2020 y 2025, incluyendo que el 70% de los materiales básicos de los productos industriales sean nacionales; en Italia se establecieron metas concretas en inversión, educación y conectividad asociada a la industria 4.0.

Por lo tanto, tanto para aumentar la innovación como para mantener un ambiente competitivo en los mercados, es clave potenciar la generación de mediciones de ambos conceptos y establecer metas concretas para su seguimiento.

2.2.- Preguntas para el foro

- a) ¿Qué rol juegan medidas pro-competencia en su programa?
- b) Qué objetivos medibles y concretos pueden establecerse para mejorar la competencia en los mercados?
- c) Considera que se requiere de una revisión y modernización de nuestras estadísticas y datos disponibles, frente a la concentración económica?
- d) ¿Debe el Estado preocuparse de potenciar en mayor medida el crecimiento de las scale-up, y en términos más generales, de potenciar que crezca más la proporción de ventas del segmento de empresas de tamaño mediano, como porcentaje total de la facturación en el país? ¿De qué forma se puede lograr ese objetivo?
- e) ¿Qué medidas pueden ser implementadas para potenciar a las instituciones de libre competencia en Chile?
- f) ¿Qué medidas pueden ser implementadas para evitar adjudicaciones de empresas internacionales subsidiadas, así como para potenciar la fiscalización de distorsiones de precios en las importaciones?
- g) Para avanzar hacia mayor competencia, Israel no solo fomenta el crecimiento de empresas medianas, sino también reguló más a los conglomerados grandes. ¿Cuál es su posición en respecto?
- h) Adicionalmente: ¿Qué elementos estructurales debe contener una reforma al Estado, entendiendo que una economía más moderna, competitiva y democrática requiere de un Estado moderno también?

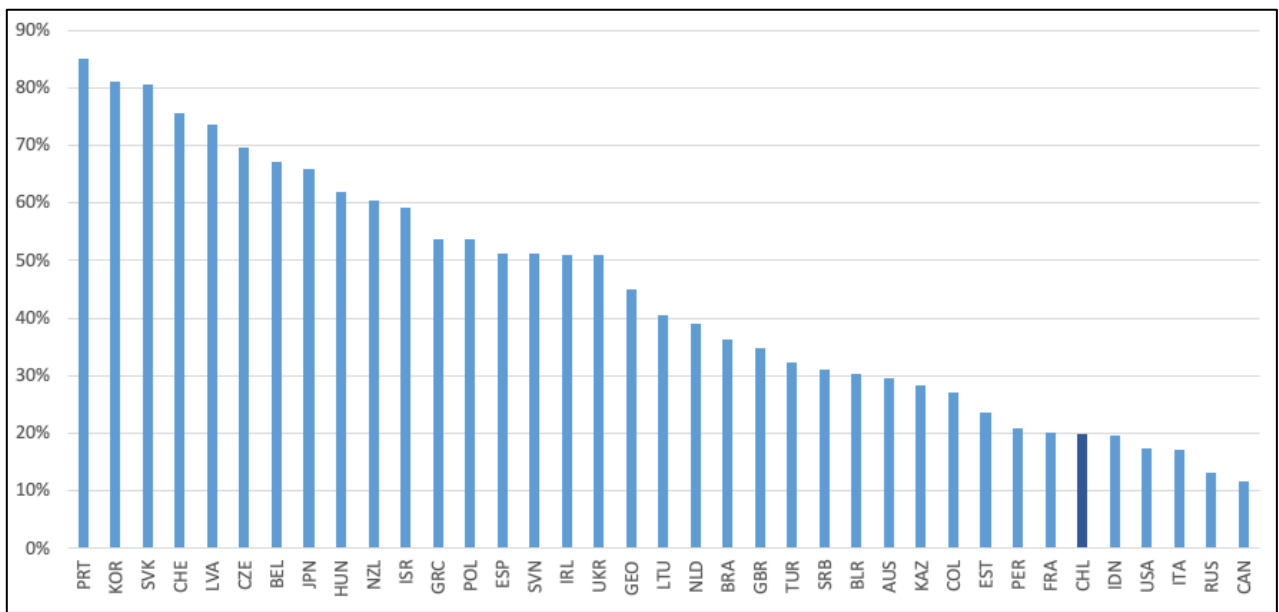
3.- Anexo

Figura 1: Cadena de Valor de la Industria



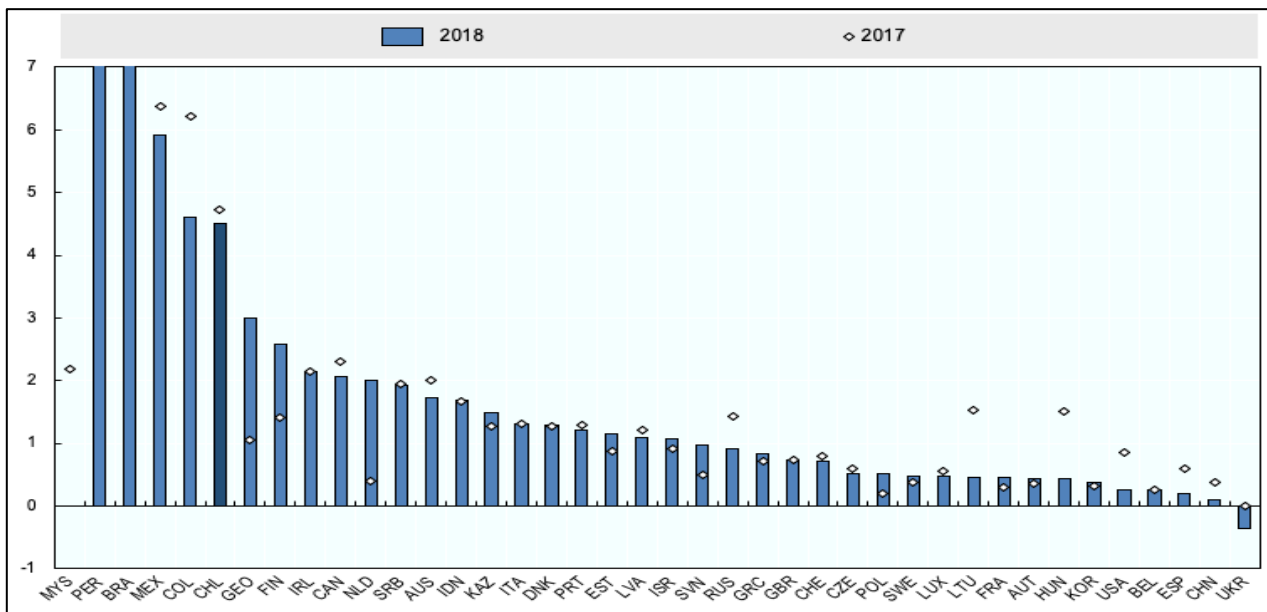
Fuente: Australian Government, Department of Industry, Science, Energy and Resources.

Figura 2: Préstamos a Pymes, como % de préstamos comerciales pendientes (2018)



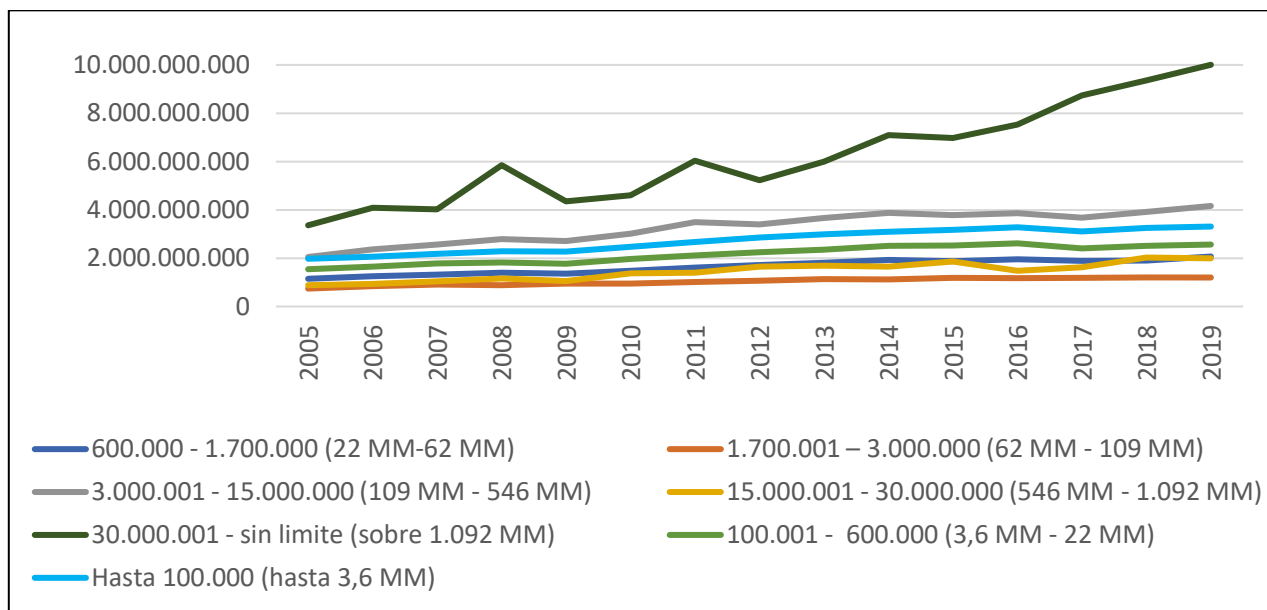
Fuente: OCDE

Figura 3: Diferenciales en el interés entre préstamos a pymes y grandes empresas



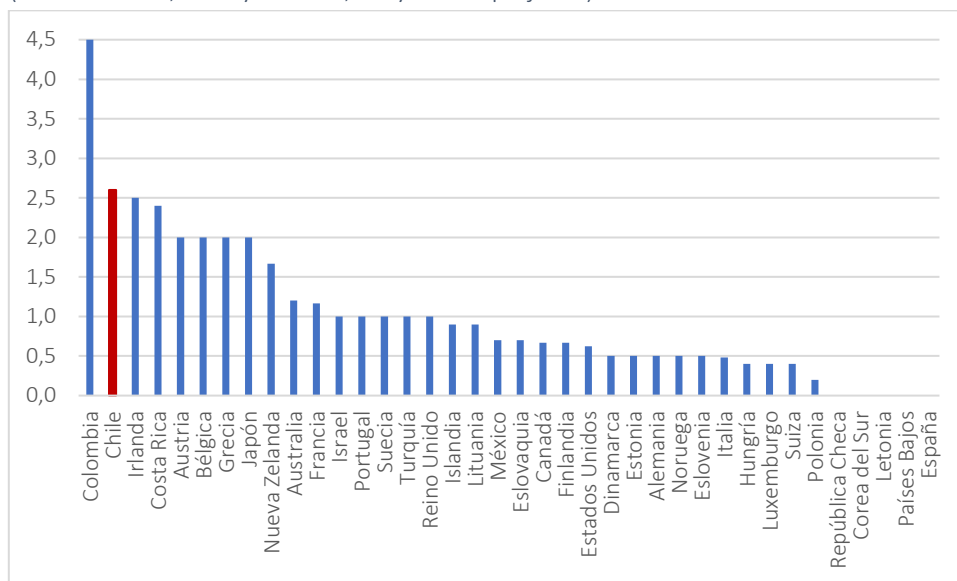
Fuente: OCDE

Figura 4: Facturación / Ventas (UF) según tramo de ventas (2005-2019)



Fuente: Elaboración propia, con datos del SII

Figura 5: Complejidad de los procedimientos regulatorios
(índice de 0-6, a mayor valor, mayor complejidad)



Fuente: OCDE, Product Market Regulation 2018

Tabla 1. Disponibilidad de Venture Capital en Chile y países seleccionados (2020)

Pais	Inversión en VC (MM US\$)	Inversión en VC (del PIB)	Inversión en Chile con ese % (MM US\$)	La correspondiente inversión en VC para Chile implicaría un monto X veces mayor que el actual
Chile	136	0,05%	136	1
EE.UU.	130.000	0,62%	1.583	11,6
México	1.200	0,12%	292	2,1
Brasil	3.500	0,25%	642	4,7
Reino Unido	3.193	0,12%	301	2,2
Europa	40.000	0,31%	780	5,7
Israel	4.900	1,20%	3.064	22,5
Singapur	5.500	1,63%	4.108	30,2

Fuente: Datos de Andrés Meirovic (2021), Managing Partner Genesis Ventures

Tabla 2. Concentración en el mercado bursátil

Controlan de la Cap. Bursátil de Chile		Sostienen de la Cap. Bursátil de Chile		Representan del PIB de Chile:	
3 Mayores Grupos	32,69%	3 Mayores Grupos	17,90%	3 Mayores Grupos	21,52%
6 Mayores Grupos	51,54%	6 Mayores Grupos	27,97%	6 Mayores Grupos	33,93%
10 Mayores Grupos	57,26%	10 Mayores Grupos	31,56%	10 Mayores Grupos	37,69%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Thomson Reuters

Tabla 3. Porcentaje de facturación según tramo de ventas, como % de la facturación total (2005/2019)

Empresa	Ventas	2005	2019
PYME	Hasta 100.000 UF	17%	13%
	(hasta US\$ 3,6 MM)		
Tramo G1-G2	100.001 UF - 600.000 UF (US\$ 3,6 MM – 22 MM)	13%	10%
Tramos adicionales	600.000 UF – 1.700.000 UF (US\$ 22 MM-62 MM)	10%	8%
	1.700.001 UF – 3.000.000 UF (US\$ 62 MM – 109 MM)	6%	5%
	3.000.001 UF - 15.000.000 UF (US\$ 109 MM – 546 MM)	18%	16%
	15.000.001 UF - 30.000.000 UF (US\$ 546 MM – 1.092 MM)	8%	8%
	30.000.001 UF - sin límite	29%	40%
	(sobre US\$ 1.092 MM)		
		100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII

Tabla 4. Trabajadores según tramos de ventas (2005/2019)

Tramos de ventas	2005		2019	
	Nº	%	Nº	%
Hasta 100.000 UF	2.956.460	50%	4.202.099	44%
(hasta 3,6 MM)				
100.001 UF - 600.000 UF	1.285.457	22%	1.853.227	19%
(US\$ 3,6 MM – 22 MM)				
600.000 UF – 1.700.000 UF	534.369	9%	971.434	10%
(US\$ 22 MM-62 MM)				
1.700.001 UF – 3.000.000 UF (US\$ 62 MM – 109 MM)	242.433	4%	424.414	4%
3.000.001 UF - 15.000.000 UF (US\$ 109 MM – 546 MM)	360.897	6%	881.964	9%
15.000.001 UF - 30.000.000 UF (US\$ 546 MM – 1.092 MM)	64.287	1%	199.140	2%
30.000.001 UF - sin limite	111.755	2%	274.385	3%
(sobre US\$ 1.092 MM)				
Sin Ventas/Sin Información	403.039	7%	757.312	8%
TOTAL	5.958.697	100%	9.563.975	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII