

EMPRESAS NUEVAS QUE NO CRECEN

EL DETERIORO DEL DINAMISMO CHILENO

Víctor Martínez

Centro de Investigación Empresa y Sociedad (CIES), Universidad del Desarrollo

RESUMEN EJECUTIVO

Este Debate Público se hace una pregunta central: ¿las empresas chilenas que nacen hoy crecen menos que las nacidas hace una década? Y si así fuera, ¿se trata de un fenómeno que impacta todos los sectores o solamente es reflejo de un cambio en la composición sectorial de la economía? Para responderla analizamos las nóminas administrativas del SII para los años tributarios 2005–2024, agrupando a las personas jurídicas según su año de inicio de actividades formal (cohortes 2006–2019) y siguiendo su trayectoria de ventas y puestos de trabajo formales año a año. Los hallazgos son:

- **Las empresas nuevas escalan menos:** 7,5% de la cohorte 2007 alcanzó el tamaño de Gran Empresa (ventas sobre 100.000 UF) a los diez años; la cohorte 2014, fue apenas el 4,5%. Una caída del 40% en una sola década.
- **No es un problema de mortalidad:** la supervivencia a diez años se mantiene estable entre cohortes en torno al 54%. Las firmas chilenas no mueren más, las que sobreviven crecen menos.
- **Tampoco es composición sectorial:** una descomposición entre sectores atribuye el 86% del deterioro al debilitamiento al interior de cada sector económico y solo el 14% a cambios en la mezcla productiva.
- **El costo macroeconómico es de primer orden:** si las cohortes 2011–2014 hubieran convertido a Gran Empresa al ritmo de la cohorte 2007, el ecosistema empresarial chileno tendría hoy unas 4.400 firmas grandes adicionales y aproximadamente 690.000 puestos de trabajo formales más, equivalentes al 7,4% del empleo formal del SII en 2024.

Estos datos muestran que Chile experimenta una versión propia del decaimiento del dinamismo empresarial documentado en Estados Unidos y Europa desde principios de los 2000. El fenómeno es real, transversal a sectores y específico al escalamiento: no hay un problema en la entrada ni en la mortalidad temprana. Esta caída en la capacidad de las firmas para crecer no es un asunto microeconómico aislado, está directamente ligada a la desaceleración del crecimiento que la economía chilena registra desde mediados de la década pasada. La política pública debe sumar instrumentos que vayan más allá de fomentar la creación de empresas para facilitar su crecimiento.

El documento desarrolla en su sección final cuatro líneas de política pública orientadas al escalamiento empresarial: revisión del régimen tributario para empresas en crecimiento, apoyo a la adaptación tecnológica, acceso a crédito de mediano plazo con garantía estatal orientada al escalamiento, e internacionalización como vector de crecimiento. Ver detalle al final del documento.

I. CONTEXTO

Organismos como la OCDE y la Comisión Europea han ampliado las estadísticas que analizan el ecosistema empresarial. En lugar de preguntarse exclusivamente cuántas empresas nacen, también se preguntan cuántas logran crecer, OECD (2021). Decker, Haltiwanger, Jarmin y Miranda (2014) mostraron que en Estados Unidos la creación de empleo está concentrada en una pequeña fracción de empresas jóvenes que logran escalar, el resto, aunque sobrevive, contribuye poco al dinamismo agregado. Esta observación reorientó el análisis de las políticas públicas, incluyendo el escalamiento empresarial.

Posteriormente, Decker, Haltiwanger, Jarmin y Miranda (2020) y Akcigit y Ates (2021) documentaron que ese pequeño grupo crítico (las empresas jóvenes que se convierten en grandes) ha venido en descenso sostenido desde principios de los años 2000. Hay menos firmas que crecen mucho. Las firmas existentes responden menos a oportunidades de productividad. El fenómeno está asociado con menor reasignación de empleo, menor entrada efectiva y, finalmente, menor crecimiento agregado de la productividad. El fenómeno tampoco es exclusivo de economías avanzadas. Hsieh y Klenow (2014) muestran que las plantas manufactureras en India y México crecen mucho menos a lo largo de su ciclo de vida que sus pares estadounidenses: mientras una planta estadounidense de 40 años emplea siete veces más trabajadores que una nueva, las plantas indias y mexicanas apenas duplican su tamaño en el mismo período. La diferencia en dinámica de ciclo de vida explicaría una parte sustancial de la brecha de productividad agregada entre economías ricas y emergentes. En Chile, García Marín y Canales (2019) muestran con datos administrativos del SII para el período 2005-2015 que las empresas de crecimiento acelerado representan apenas el 5% de las firmas, pero explican el 75% del crecimiento del empleo y cerca del 88% del crecimiento de la productividad agregada. Mirar a las firmas que logran escalar importa, porque su desempeño marca el ritmo del crecimiento agregado del país.

¿En Chile ese grupo crítico ha venido descenso sostenido? El Servicio de Impuestos Internos publica las nóminas históricas de personas jurídicas para los años tributarios 2005-2024. Agrupando a las empresas por su año de inicio de actividades (lo que llamaremos en este documento "cohortes") y siguiendo su trayectoria de ventas y puestos de trabajo formales año a año, este documento responde si el problema del bajo crecimiento de las empresas también ocurre en Chile y revisa qué recomendaciones de otros países podrían servir para enfrentarlo.

II. LO QUE SÍ FUNCIONA EN EL ECOSISTEMA EMPRESARIAL CHILENO

Las empresas chilenas no mueren más que en países comparables. Bajo la definición armonizada del Manual Eurostat-OECD de Demografía Empresarial (Eurostat-OECD, 2007), en las que el cierre de una empresa se entiende como el término formal de giro o racha de dos años consecutivos sin actividad económica observable, las cohortes chilenas 2006-2014 sobreviven entre 71% y 78% a cinco años (Cuadro 1). Las cifras comparables son 51% para la

cohorte 2013 en Estados Unidos según el Business Employment Dynamics del BLS (BLS, 2024), y entre 50% y 70% para los países UE-27 (Eurostat, 2024). En supervivencia, Chile está en línea con Europa y por sobre Estados Unidos. Bartelsman, Scarpetta y Schivardi (2005), encuentran que las tasas de entrada y salida son similares entre economías de la OCDE, pero el desempeño post-entrada (crecimiento de los sobrevivientes) es marcadamente menor en Europa que en Estados Unidos, lo que sugiere que las barreras al crecimiento empresarial son más comunes que las barreras a la entrada.

Indicador	2007	2010	2012	2014
Empresas activas (n)	30.521	36.094	49.916	68.019
Supervivencia a 5 años	77,4%	78,0%	70,8%	73,8%
Supervivencia a 10 años	54,4%	52,9%	51,1%	53,9%
Esperanza de vida observada (RMST 10 años)	8,4 años	8,2 años	7,9 años	8,0 años
Tiempo mediano a primera venta	0 años	0 años	0 años	0 años
Tiempo mediano a primer trabajador formal	1 año	1 año	1 año	1 año
% con trabajadores formales (alguna vez)	56,4%	56,5%	52,7%	47,6%
% que llega a Mediana ($\geq 25k$ UF) en 10 años	27,1%	25,5%	21,8%	16,8%
% que llega a Gran Empresa ($\geq 100k$ UF) en 10 años	8,8%	7,8%	6,5%	4,5%
% con 100+ trabajadores formales en 10 años	3,65%	3,12%	2,24%	1,64%

Cuadro 1: Estadísticas del ecosistema empresarial por cohorte de nacimiento. Fuente: elaboración propia con datos SII 2005-2024.

Por otro lado, la tasa chilena de empresas de alto crecimiento (firmas que crecen muy rápido y de manera sostenida durante varios años consecutivos, conocidas en la literatura como *gazelles*) es comparable a la europea. Bajo definición adaptada a los tramos SII y umbral conservador de 10% anual durante tres años, la tasa chilena estimada es 11,25%. Eurostat reportó para la UE-27 en 2023 una tasa de empresas de alto crecimiento de 10,5% bajo definición similar. No hay un déficit chileno visible en este indicador.

Los datos muestran que el problema no es que las empresas chilenas mueran más que en otros países; tampoco es que las que crecen rápido lo hagan a menor velocidad. El problema está en cuántas firmas logran convertirse en grandes en el horizonte de una década.

III. MENOS EMPRESAS NUEVAS SE CONVIERTEN EN GRANDES

En 2024 el stock empresarial chileno en el SII alcanza 994.476 personas jurídicas activas, distribuidas por tamaño según el siguiente patrón:

Categoría (tramo de ventas anuales)	Firmas	Participación
Micro (Tramo 1–3, <2.400 UF)	555.121	55,8%
Pequeña (Tramo 4–6, 2.400–25.000 UF)	334.853	33,7%
Mediana (Tramo 7–8, 25.000–100.000 UF)	73.678	7,4%
Grande (Tramo 9+, >100.000 UF)	30.824	3,1%
Total	994.476	100%

Esta fotografía agregada es consistente con las cifras oficiales que reporta el SII por régimen tributario, una vez que se considera que nuestra base se restringe a personas jurídicas y excluye a empresarios individuales y otros contribuyentes personas naturales.

Sobre ese universo, el documento se concentra en el flujo. Cada año ingresan al SII nuevas personas jurídicas, en cantidades crecientes en el tiempo: 30.521 en 2007, 68.019 en 2014 y 123.431 en 2024. La pregunta que organiza el análisis es qué ocurre con cada generación una vez que entra al sistema, particularmente en su capacidad de alcanzar tramos altos de ventas. Por eso seguimos año a año a las cohortes nacidas entre 2006 y 2019, con especial atención a la cohorte 2014 — suficientemente lejos en el tiempo para observar diez años completos de trayectoria, y suficientemente reciente para reflejar el régimen tributario y regulatorio que opera actualmente.

Construimos curvas longitudinales para cada cohorte anual de empresas que iniciaron actividades en el SII entre 2006 y 2019. Para cada cohorte medimos qué porcentaje de empresas alcanza el tramo de ventas de Gran Empresa (más de 100.000 UF anuales, aproximadamente 3.000 millones de pesos al año) a medida que pasan los años desde su nacimiento.

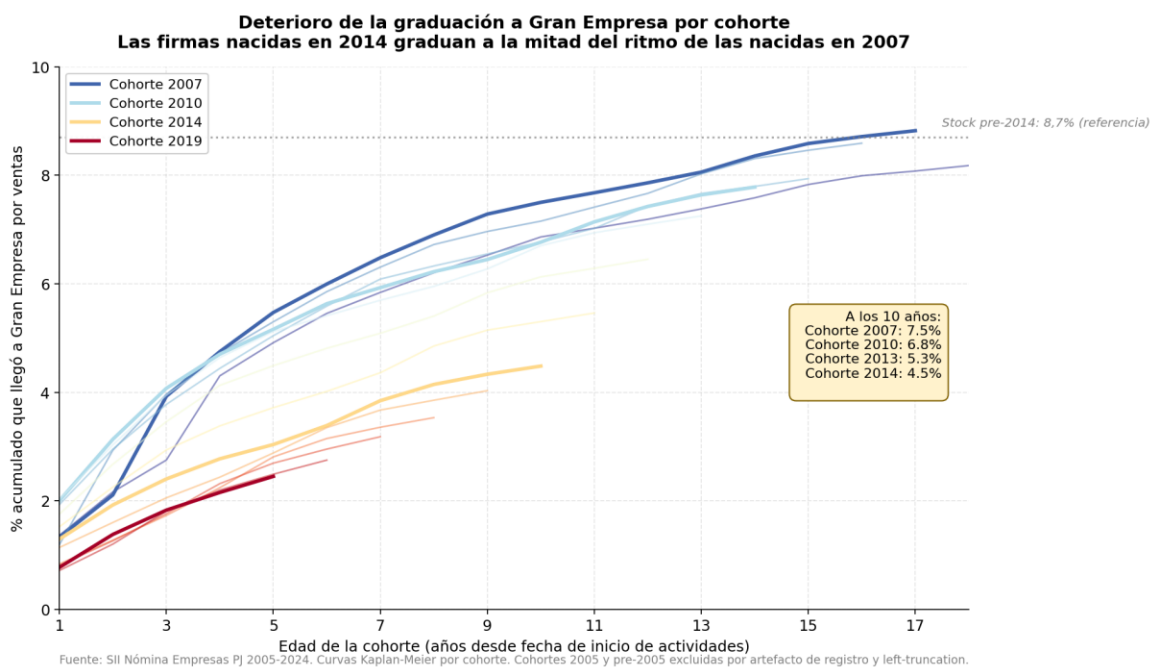


Figura 1: Porcentaje acumulado de empresas que llegan a Gran Empresa por ventas, según cohorte de nacimiento. Fuente: elaboración propia con datos SII Nómina Empresas Personas Jurídicas, 2005-2024.

Para esto usamos el método de Kaplan-Meier, una técnica estadística originalmente desarrollada para estudiar la supervivencia de pacientes en medicina, y que aquí adaptamos para seguir la "trayectoria de crecimiento" de las empresas. Su ventaja es que permite estimar correctamente la probabilidad acumulada de alcanzar un hito, en este caso, llegar al tramo de Gran Empresa, incluso cuando no todas las empresas han sido observadas durante el mismo período de tiempo. Por ejemplo, una empresa nacida en 2018 solo puede observarse durante unos pocos años, mientras que una nacida en 2006 acumula más de una década de historia; Kaplan-Meier incorpora ambas corrigiendo por eventuales sesgos originados por sus diferencias temporales. La Figura 1 muestra el resultado.

El patrón es nítido. Las cohortes 2006-2010 alcanzan tasas de conversión a Gran Empresa entre 6,8% y 7,5% a los diez años. La cohorte 2011 se mantiene en niveles similares. A partir de la cohorte 2012 hay un quiebre sostenido: 6,1% en 2012, 5,3% en 2013, 4,5% en 2014. La caída entre la cohorte 2007 y la cohorte 2014 es de 40% en la tasa de conversión a Gran Empresa en una década. El patrón se repite, con magnitudes similares, cuando la métrica es número de puestos de trabajo formales.

Cohorte	N empresas	% Gran Empresa a 10 años (ventas)	% con ≥100 puestos formales a 10 años	Supervivencia a 10 años
2007	30.521	7,50%	3,19%	54,4%
2010	36.094	6,77%	2,84%	52,9%
2012	49.916	6,13%	2,16%	51,1%
2014	68.019	4,48%	1,64%	53,9%

Cuadro 2: Cohortes seleccionadas y sus indicadores a los diez años de edad. Fuente: elaboración propia con datos SII.

Las cifras de la última columna del Cuadro 2 muestran que la supervivencia se mantuvo estable entre las cohortes comparadas. **No es que las empresas chilenas mueran más; es que las que sobreviven crecen menos.** El deterioro es real y específico al escalamiento, no a la mortalidad temprana.

IV. ¿ES COMPOSICIÓN SECTORIAL O DETERIORO REAL?

La pregunta inmediata es si el deterioro se debe a un cambio en la mezcla productiva de la economía, por ejemplo, que hoy nazcan más empresas de comercio y menos de manufactura, y que el comercio tenga naturalmente menos potencial de escalar, o si, dentro de cada sector económico, las firmas simplemente crecen menos que antes.

Para separar ambos efectos hacemos un análisis “*dentro de cada sector*”. En lugar de comparar a todas las empresas entre sí (donde una panadería competiría con una minera), comparamos cada empresa solo con otras de su mismo rubro. Así, las diferencias entre cohortes ya no pueden atribuirse a que una generación tenga más mineras y otras más panaderías: cualquier deterioro que persista refleja un cambio en cómo crecen las firmas dentro de cada industria.

La distinción importa para la política pública. Si el problema es de composición, la respuesta es industrial: fomentar los sectores con mayor potencial de escalamiento. Si el problema es *dentro de cada sector*, el panorama implica una respuesta más débil de las firmas a las oportunidades que su propio sector ofrece, y la política debe apuntar a las condiciones generales que permiten crecer (financiamiento, regulación, competencia, capital humano).

Para responder la pregunta se hacen distintos análisis. Primero, la composición sectorial entre cohortes 2007 y 2014 cambió, pero modestamente: el comercio aumentó su participación entre los sectores 1,7 puntos porcentuales, los servicios profesionales 2,9 puntos, mientras que las actividades financieras cayeron 4,0 puntos. Ningún cambio es lo suficientemente grande para explicar la caída en crecimiento. Segundo, las cohortes recientes parten más pequeñas (el porcentaje de empresas que inicia con tramo Pequeña 1 o superior cayó del 58% al 50%), lo que coincide con la masificación del régimen Empresas en un Día desde 2013. Pero esto explica solo parte del fenómeno.

Para distinguir entre ambas explicaciones aplicamos una **descomposición Shift-Share**, una técnica estándar en los estudios internacionales sobre el debilitamiento del dinamismo empresarial (Decker et al. (2014) y Akcigit y Ates (2021)). La idea es tomar el deterioro total observado y repartirlo en dos piezas: cuánto se debe a que la economía cambió de mezcla (hoy nacen más empresas en sectores con menos potencial de crecimiento) y cuánto se debe a que, dentro de cada sector, las firmas escalan menos que antes.

Entre la cohorte que partió en 2007 y la que partió en 2014, la proporción de empresas que llega a Gran Empresa en sus primeros cinco años cayó 2,25 puntos porcentuales. De esa caída, **1,94 puntos** corresponden a deterioro dentro de cada sector, y solo **0,31 puntos** a cambios de composición entre sectores. Dicho de otro modo: el 86% del problema es un fenómeno real que ocurre al interior de las industrias, y sólo el 14% se explica porque hoy nacen empresas en rubros distintos a los de antes.

El detalle sector por sector confirma que el fenómeno es transversal. En **construcción**, la tasa de conversión a Gran Empresa a los cinco años cayó de 7,25% (cohorte 2007) a 3,14% (cohorte 2014), una baja de 57%. El **comercio** pasó de 7,16% a 3,27%. La **manufactura** cayó de 5,51% a 1,91%, una baja de 65%. Servicios profesionales, transporte y alojamiento muestran patrones similares. Solo dos sectores se mantuvieron estables: **actividades**

financieras (de 8,3% a 7,7%) e **inmobiliarias** (sin cambio), ambos casos explicables porque concentran vehículos de inversión más que empresas operativas en el sentido tradicional.

Dos consideraciones de contexto importan al cerrar esta sección. Primero, el hallazgo es consistente con la literatura chilena previa de productividad. Albagli, Canales, De la Huerta, Tapia y Wlasiuk (2019), usando los mismos datos administrativos del SII, muestran que las distorsiones que afectan la asignación de recursos en Chile actúan principalmente sobre la escala global de las firmas, no sobre la elección capital/trabajo. En otras palabras, el problema chileno no es que las firmas usen mal sus insumos, sino que se quedan más chicas de lo que podrían ser. La caída en la tasa de conversión a Gran Empresa documentada en este Debate Público es el reflejo medible de esa restricción de escala. Segundo, el período coincide con el fin del “superciclo” del cobre. Sin entrar a discutir si el quiebre tiene causas tributarias, regulatorias o de términos de intercambio, lo relevante es que el agotamiento del impulso minero tuvo consecuencias macroeconómicas que se sintieron en todos los sectores de la economía, y no ha sido sustituido por un nuevo motor de crecimiento. Sin embargo, Idrovo y Morandé (2025) cuantifican que aproximadamente la mitad del bajo crecimiento chileno desde 2014 se explica por factores internos —regulaciones laborales y transformaciones de políticas públicas—, lo que sugiere que el shock externo del “superciclo” solo explica parte del fenómeno.

V. EL COSTO EN EMPLEO FORMAL

Para dimensionar el costo macroeconómico del deterioro, construimos un contrafactual simple (un ejercicio que estima qué habría pasado bajo un escenario alternativo). Las cuatro cohortes 2011-2014 suman 221.070 empresas. Si hubieran convertido en Gran Empresa al ritmo de la cohorte 2007 — 7,50% a los diez años —, habrían producido 16.578 empresas Grandes. Lograron 12.185. Diferencial: 4.393 empresas Grandes faltantes.

Traducido a empleo formal, los datos SII de stock 2024 muestran que una empresa Grande tiene en promedio 180 puestos de trabajo formales declarados, mientras que una Mediana tiene 22. El diferencial neto promedio entre una Gran Empresa y una Mediana es de aproximadamente 157 puestos formales por firma. Si las 4.393 firmas faltantes hubieran existido como Grandes en lugar de quedarse en Mediana, habría aproximadamente 690.000 puestos formales adicionales en la economía chilena. Eso equivale al 7,4% del empleo formal SII total de 2024 (9,3 millones de puestos de trabajo formales).

Esta cifra es un orden de magnitud, no una atribución causal. El cálculo asume que la demanda agregada y los recursos productivos habrían soportado la generación de esas firmas adicionales y sus empleos. Pero dada la dimensión: el costo del debilitamiento del dinamismo empresarial chileno es de cientos de miles de puestos formales, no de decenas de miles. La relevancia macroeconómica es de primer orden, y se acumula con cada cohorte que entra al sistema.

VI. CONCLUSIONES

Las empresas chilenas que se crean hoy logran convertirse en grandes a un ritmo sustantivamente menor que las creadas hace una década. El fenómeno es transversal a sectores. No es un artefacto de composición sectorial ni un efecto de mayor mortalidad temprana. Es un deterioro estructural en la capacidad de escalamiento del ecosistema empresarial chileno.

El diagnóstico es consistente con el debilitamiento del dinamismo empresarial documentado para Estados Unidos y Europa desde los años 2000. Pero en Chile la magnitud del fenómeno es comparable o mayor, y la concentración temporal del quiebre — entre las cohortes 2012 y 2014 — sugiere un componente local específico que conviene investigar formalmente.

La conversación pública chilena sobre emprendimiento ha enfatizado durante años la facilidad de creación de empresas. El régimen Empresas en un Día (Ley 20.659) democratizó el acceso a la formalización legal y debe mantenerse como un activo del país. Pero la próxima frontera es distinta: no se trata de crear más empresas, se trata de que las que se crean logren crecer. Las recomendaciones que cierran este documento se concentran en ese desafío. Este diagnóstico es consistente con la discusión planteada por Larroulet (2025) en el Debate Público CIES N°65, que identifica el tamaño y escalamiento de las empresas como una de las palancas cruciales para reimpulsar el crecimiento chileno. El presente documento aporta la evidencia microeconómica longitudinal con datos administrativos que respalda esa tesis.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

El diagnóstico de este documento orienta el espacio de política pública. El problema chileno no está en la creación de empresas, donde los indicadores de supervivencia confirman que el ecosistema funciona, sino en la capacidad de las firmas para escalar al interior de cada sector. La política debiera reorientarse, en esa lógica, desde fomentar la entrada hacia remover barreras al crecimiento. Las líneas que se enuncian a continuación no constituyen propuestas detalladas, sino direcciones que valdría la pena explorar a la luz de la evidencia presentada.

1. Régimen tributario que no penalice el crecimiento.

Revisar el régimen Pro-Pyme (artículo 14 letra D de la Ley sobre Impuesto a la Renta) para suavizar las discontinuidades en la carga tributaria al cruzar los umbrales de tamaño (UF 75.000 y UF 100.000), evitando que las firmas tengan incentivo a permanecer pequeñas (Garicano, Lelarge y Van Reenen, 2016; Bento y Restuccia, 2017).

2. Apoyo a la adaptación tecnológica como palanca de productividad.

Cheyre (2026), en el Debate Público CIES N°67, plantea que para una economía en la posición de Chile la prioridad debiera estar en la adaptación de tecnologías existentes, y no únicamente en la creación de nuevas, fortaleciendo la capacidad de absorción de las firmas. Una alternativa concreta sería ampliar el alcance de la Ley 20.241 de incentivo tributario a la I+D para incluir proyectos de adaptación tecnológica y desarrollo de capacidades de absorción, manteniendo su formato de crédito tributario contra el Impuesto de Primera Categoría.

3. Crédito de mediano plazo y garantía estatal orientada al escalamiento.

Revisar los instrumentos de garantía de CORFO. Fortalecer o generar instrumentos que desarrollen una variante orientada a empresas medianas en transición a Gran Empresa, con cobertura para inversión

productiva a 5–7 años, podría financiar precisamente el segmento donde el documento muestra la mayor caída en la tasa de escalamiento.

4. Internacionalización como vector de escalamiento.

Articular y ampliar los instrumentos existentes, los programas de ProChile como Go Global y ProChile a Tu Medida, para que las empresas con potencial exportador encuentren acceso a crédito y acompañamiento estratégico en un mismo circuito institucional.

Las cuatro líneas son consistentes con la discusión planteada por Larroulet (2025) en el Debate Público CIES N°65 sobre el rol clave de la empresa en la fase actual del crecimiento chileno, y con la orientación que propone Cheyre (2026) en términos de un Estado que actúa como facilitador y no como planificador.

VII. REFERENCIAS

- Akcigit, U. y Ates, S. T. (2021): Ten facts on declining business dynamism and lessons from endogenous growth theory. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 13(1), 257-298.
- Albagli, E., Canales, M., De la Huerta, C., Tapia, M. y Wlasiuk, J. M. (2019): Firm productivity dynamics and distribution: Evidence for Chile using micro data from administrative tax records. Banco Central de Chile, Documentos de Trabajo N° 831.
- Avnimelech, G. y Teubal, M. (2006): Creating venture capital industries that co-evolve with high-tech: Insights from an extended industry life cycle perspective of the Israeli experience. *Research Policy*, 35(10), 1477-1498.
- Bartelsman, E., Scarpetta, S. y Schivardi, F. (2005): Comparative analysis of firm demographics and survival: Evidence from micro-level sources in OECD countries. *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 365-391.
- Bento, P. y Restuccia, D. (2017): Misallocation, establishment size, and productivity. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 9(3), 267-303.
- Bloom, N., Eifert, B., Mahajan, A., McKenzie, D. y Roberts, J. (2013): Does management matter? Evidence from India. *Quarterly Journal of Economics*, 128(1), 1-51.
- BLS — U.S. Bureau of Labor Statistics (2024): Business Employment Dynamics: Entrepreneurship and the U.S. Economy. Disponible en <https://www.bls.gov/bdm/entrepreneurship/entrepreneurship.htm>
- Cheyre, H. (2025c): Hemos llegado a un punto en que es bueno cortar de una vez por todas la Corfo-dependencia. *Diario El Mercurio*, 8 de septiembre 2025.
- Cheyre, H. (2026): ¿Crear o adaptar tecnología? La gran pregunta. Debate Público CIES UDD N°67, marzo 2026.
- Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R. y Miranda, J. (2014): The role of entrepreneurship in US job creation and economic dynamism. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 3-24.
- Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R. y Miranda, J. (2020): Changing business dynamism and productivity: Shocks versus responsiveness. *American Economic Review*, 110(12), 3952-3990.
- Eurostat (2024): Business demography statistics. Base de datos online. Disponible en <https://ec.europa.eu/eurostat/web/business-demography>
- Eurostat-OECD (2007): Manual on Business Demography Statistics. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

- García Marín, A. y Canales, M. (2019): Empresas de crecimiento acelerado y productividad: evidencia microeconómica para Chile. *Estudios Públicos*, 153, 57-93.
- Garicano, L., Lelarge, C. y Van Reenen, J. (2016): Firm size distortions and the productivity distribution: Evidence from France. *American Economic Review*, 106(11), 3439-3479.
- Hsieh, C.-T. y Klenow, P. (2014): The life cycle of plants in India and Mexico. *Quarterly Journal of Economics*, 129(3), 1035-1084.
- Idrovo, B. y Morandé, F. (2025): Caída del crecimiento en Chile: la política y las malas políticas sí importan. Mimeo, 2025.
- Kleven, H. y Waseem, M. (2013): Using notches to uncover optimization frictions and structural elasticities: Theory and evidence from Pakistan. *Quarterly Journal of Economics*, 128(2), 669-723.
- Larroulet, C. (2025): La empresa y su rol clave en el momento actual. *Debate Público CIES UDD N°65*, diciembre 2025.
- OECD (2021). *Understanding Firm Growth: Helping SMEs Scale Up*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/fc60b04c-en>
- Saez, E. (2010): Do taxpayers bunch at kink points? *American Economic Journal: Economic Policy*, 2(3), 180-212.
- Toni, E., Paniagua, P. y Órdenes, P. (2025): Policy changes and growth slowdown: assessing Chile's lost decade. *Public Choice*.