

# Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina

EL APOORTE DE LAS PYMES

| Roberto Urmeneta



NACIONES UNIDAS

CEPAL

# **Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina**

## **El aporte de las pymes**

Roberto Urmeneta



Este documento fue preparado por Roberto Urmeneta, Consultor de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con la colaboración de Alicia Frohmann, Nanno Mulder y Ximena Olmos. El trabajo se desarrolló en el marco del proyecto de la Cuenta para el Desarrollo de las Naciones Unidas, "Internacionalización de las pymes" implementado por la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL.

El autor agradece a los Gobiernos, los servicios de aduana y demás organismos de países de la región que permitieron procesar (directa o indirectamente) los microdatos de las empresas exportadoras, así como a las contrapartes nacionales del proyecto de internacionalización de las pymes: PROECUADOR (Ecuador), PROESA (El Salvador), CEI (Nicaragua), y PROMPERÚ (Perú). Asimismo, se agradece la colaboración de los siguientes consultores nacionales: María Laura Roche (Ecuador), Ivette Contreras (El Salvador), Gustavo Sequiera (Nicaragua), y Víctor Ballena (Perú), gracias a la cual fue posible la elaboración del capítulo III de este estudio.

Se agradece también a Antonio Martner por la validación y el procesamiento de los datos, y a Sebastián Castresana y José Durán por sus sugerencias y aportes técnicos.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

## Índice

Resumen .....	7
Introducción .....	9
A. La evolución de las exportaciones y la importancia de conocer la dinámica de las empresas exportadoras.....	9
B. Propósitos, contexto y presentación del estudio.....	10
C. Principales aportes y estructura del documento .....	11
I. Metodología .....	13
A. Introducción.....	13
B. Algunas precisiones conceptuales y metodológicas.....	13
C. Clasificación de las empresas según su tamaño y definición de pyme en los países de ALC .....	14
D. Definiciones de empresas exportadoras según tamaño utilizadas en el documento.....	17
E. Dificultades para acceder y analizar el tamaño de las empresas exportadoras .....	17
F. La construcción de bases de datos de empresas exportadoras según tamaño .....	18
G. La implementación del proyecto CEPAL en Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú.....	22
H. Niveles de avance en el análisis de las empresas exportadoras .....	24
II. Características de las empresas exportadoras en América Latina .....	25
A. Total de empresas exportadoras en América Latina .....	25
B. Existen pocas empresas exportadoras en América Latina.....	26
C. Existe una elevada concentración en las empresas exportadoras.....	28
D. Las empresas exportadoras padecen una elevada rotación .....	28
E. Relevancia del margen intensivo .....	30
F. Diferencias en el comportamiento de las empresas exportadoras según su tamaño.....	31
III. Resultados del proyecto en Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú .....	33
A. El trabajo interinstitucional y el proceso de complementación de datos por empresas .....	33
B. Una mejor estimación de la participación de las pymes en las exportaciones.....	35
C. El empleo en el sector exportador .....	36
D. Ecuador .....	39

E.	El Salvador .....	40
F.	Nicaragua .....	42
G.	Perú .....	42
H.	Algunos ejemplos de resultados adicionales en los países del proyecto .....	44
	1. Análisis del balance comercial por empresa exportadora.....	44
	2. Diferencias por sectores de actividad, según tamaño de las empresas exportadoras.....	44
	3. Evolución de las empresas exportadoras según propiedad nacional o extranjera .....	46
I.	Avances estadísticos y plan de trabajo en los 4 países del proyecto.....	46
IV.	Evolución de las empresas exportadoras en otros países de la región .....	49
	A. Argentina .....	50
	B. Bolivia (Estado Plurinacional de) .....	51
	C. Brasil .....	53
	D. Chile .....	54
	E. Colombia .....	57
	F. Costa Rica.....	59
	G. Guatemala.....	62
	H. México .....	63
	I. Paraguay .....	66
	J. Uruguay.....	67
	K. Los avances y los desafíos para la complementación de datos.....	70
V.	Conclusiones .....	75
	A. Los bases de datos para caracterizar las empresas exportadoras .....	75
	B. Resultados empíricos.....	77
	C. Algunos aprendizajes del proyecto .....	78
	Bibliografía.....	81
Cuadros		
Cuadro 1	América Latina y el Caribe (19 países): criterios utilizados para definir tamaño de las empresas y tamaño de las empresas exportadoras .....	15
Cuadro 2	Resumen de variables e indicadores para caracterizar a las empresas exportadoras según tamaño.....	20
Cuadro 3	Principales actividades realizadas interinstitucional para obtener una mejor caracterización de la pyme exportadora .....	23
Cuadro 4	América Latina (14 países): número de empresas exportadoras. 2002-2014.....	25
Cuadro 5	Países seleccionados: instituciones participantes en el proyecto a cargo de variables de empresa.....	33
Cuadro 6	Cuatro países: participación de las pymes en el total de las empresas exportadoras y en el monto exportado según distintos criterios. 2012-2013 .....	35
Cuadro 7	Países seleccionados: avances logrados en el proyecto y plan de trabajo sugerido.....	47
Cuadro 8	Estado actual y desafíos para el análisis de las empresas exportadoras según tamaño en países de América Latina y el Caribe.....	71
Gráficos		
Gráfico 1	Países seleccionados: proporción de las empresas que exportan. 2013 .....	26

Gráfico 2	América Latina (países seleccionados): evolución de las empresas que exportan y evolución del monto promedio exportado por empresa. 2002-2014.....	27
Gráfico 3	Países seleccionados: concentración del valor de los envíos en el 1% de las empresas exportadoras. 2013 .....	28
Gráfico 4	América Latina (9 países): rotación de las empresas exportadoras de la región. 2007-2011 .....	29
Gráfico 5	América Latina (12 países): cantidad de empresas según número de productos y destinos .....	30
Gráfico 6	América Latina (8 países): variación del total exportado explicada por el margen intensivo y extensivo .....	30
Gráfico 7	América Latina (8 países): destinos, rotación y margen de las empresas exportadoras según tamaño. 2007-2011 .....	32
Gráfico 8	Países seleccionados: participación del sector exportador en el empleo formal total. 2012-2013 .....	36
Gráfico 9	Países seleccionados: trabajadores en el sector exportador según tamaño de las empresas. 2012-2013 .....	37
Gráfico 10	Países seleccionados: trabajadores formales directamente asociados con las exportaciones. 2012-2013 .....	38
Gráfico 11	Países seleccionados: monto exportado por trabajador según tipo de empresa. ....	38
Gráfico 12	Ecuador: empresas y pymes exportadoras. 2002 a 2014 .....	40
Gráfico 13	El Salvador: empresas y pymes exportadoras. 2002 a 2014 .....	41
Gráfico 14	Nicaragua: empresas y pymes exportadoras. 2002-2014.....	42
Gráfico 15	El caso de Perú.....	43
Gráfico 16	El Salvador: saldo de las empresas exportadoras según tamaño 2013 .....	44
Gráfico 17	Ecuador: evolución de las Pymes exportadoras por sectores (variación 2008-2013).....	45
Gráfico 18	Ecuador: evolución del tipo de propiedad de las empresas exportadoras .....	46
Gráfico 19	Argentina: evolución de empresas exportadoras y monto promedio exportado. 2002-2014.....	50
Gráfico 20	Bolivia: evolución de las empresas exportadoras y monto exportado. 2002-2014.....	51
Gráfico 21	Bolivia: destinos, rotación y margen según tamaño de las empresas exportadoras. 2006-2012 .....	52
Gráfico 22	Brasil: evolución del número de empresas exportadoras e indicadores. 2002-2014 .....	53
Gráfico 23	Brasil: valor exportado por destinos según tamaño de las firmas exportadoras. 1998 y 2011 .....	54
Gráfico 24	Chile: evolución de las empresas exportadoras y monto promedio exportado. 2002-2014.....	55
Gráfico 25	Chile: empresas exportadoras según tamaños, destinos, productos, aporte al empleo y nivel de salarios. 2010 .....	56
Gráfico 26	Colombia: evolución de las empresas exportadoras e indicadores. 2002 a 2014.....	58
Gráfico 27	Colombia: número de productos y número de destinos de las exportaciones .....	58
Gráfico 28	Costa Rica: evolución de las empresas exportadoras y del promedio exportado. 2002-2014 .....	59
Gráfico 29	Costa Rica: variación del total exportado explicada por el margen intensivo y extensivo. 2005-2012 .....	60
Gráfico 30	Costa Rica: cantidad de empresas y valor exportado por número de productos y destinos. 2012.....	60

Gráfico 31	Costa Rica: destinos, rotación y margen según tamaño de las empresas exportadoras, 2004-2012 .....	61
Gráfico 32	Guatemala: evolución de las exportadoras y monto promedio exportado. 2003 a 2014 .....	62
Gráfico 33	Guatemala: destinos, rotación y margen según tamaño de las empresas exportadoras, 2006-2012 .....	63
Gráfico 34	México: evolución de las empresas exportadoras por tipo de empresa. 2002-2013.....	65
Gráfico 35	México: destinos, rotación y margen según tamaño de las empresas exportadoras, 2009-2011 .....	66
Gráfico 36	Paraguay: evolución del número de empresas exportadoras según tamaño. 2002 a 2014 .....	67
Gráfico 37	Uruguay: evolución de las empresas exportadoras y promedio exportado por empresa. 2002-2014 .....	68
Gráfico 38	Uruguay: destinos, rotación y margen según tamaño de las empresas exportadoras. 2006-2012.....	69
Diagrama		
Diagrama 1	.....	21

## Resumen

En este documento se analizan las características y la dinámica de las empresas exportadoras de América Latina, con un enfoque especial en las pequeñas y medianas empresas (pymes). El objetivo del estudio es colaborar en una cuantificación adecuada de las empresas exportadoras según su tamaño, en distintos países de la región, para poder implementar mejores políticas de promoción de las pymes exportadoras.

Un primer análisis se sustenta en los microdatos de las exportaciones realizadas por las empresas, los cuales provienen de las aduanas de 14 países de la región. Para este propósito se presenta la clasificación de las empresas —según su tamaño—, y principales desafíos metodológicos de realizar el análisis utilizando solo el monto exportado por empresa. Una debilidad de este análisis, es que la cuantificación de las pymes está sesgada (y posiblemente sobreestimada) ya que muchas empresas no sólo exportan sino también venden en el mercado interno. Una empresa que exporta montos reducidos, pero vende montos altos en el mercado interno es muy probable que no sea una pyme. Esto no es posible de determinar utilizando solamente el criterio de montos exportados.

Un segundo análisis sobre el comportamiento de las empresas exportadoras corrige la debilidad anterior mediante el uso de dos variables adicionales para definir el tamaño de la empresa: las ventas totales y el número de ocupados. En el marco del proyecto de Internacionalización de pymes, estos datos adicionales se obtuvieron de otras fuentes nacionales en los 4 países que participaron (Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú). En estos países, se estudió la evolución del comportamiento de las firmas exportadoras mediante una metodología que permite complementar los microdatos de aduana sobre las empresas exportadoras (montos, productos y destinos) con los datos de impuestos internos (ventas) y de seguridad social (empleo y salarios).

Los resultados de este segundo tipo de análisis permiten conocer mejor la dinámica de las empresas exportadoras según tamaño en términos de cuántas de las empresas que exportan son pymes, de qué sectores son, y hacia cuántos y cuáles destinos venden. Además, estos datos permiten conocer el nivel de empleo que generan las empresas exportadoras en general y las pymes exportadoras en particular (incluso por sector, localización y sexo de sus integrantes, dependiendo del nivel de detalle de la información disponible). En consecuencia, la definición de pymes según sus ventas y/o número de ocupados totales, en vez del monto exportado mejora la focalización de los programas de apoyo a este grupo de clientes.

En la búsqueda de mejores opciones para el análisis de datos, este estudio incluye también una contribución metodológica al aportar con una nueva definición de *pymex* (pyme exportadora), que



corresponde a las empresas exportadoras de un país cuyos montos exportados son inferiores al PIB per cápita en paridad de poder de compra por 1.000 ponderado por el coeficiente exportador de ese país. Este criterio facilita una comparación entre distintos países.

Entre las conclusiones se destaca que el número de empresas exportadoras es pequeño en relación al número total de empresas, que las exportaciones están altamente concentradas en pocas empresas y que las empresas exportadoras presentan una elevada rotación. Además, las variaciones en los montos exportados se explican sobre todo por las variaciones en las ventas de empresas existentes (margen intensivo). Las pymes constituyen la gran mayoría de las empresas exportadoras. Su aporte al valor exportado es bajo, pero es mucho mayor en cuanto a empleo y diversificación exportadora.

## Introducción

### A. La evolución de las exportaciones y la importancia de conocer la dinámica de las empresas exportadoras

Desde la década de los 80, las economías de América Latina y el Caribe abrieron sus mercados a diferentes velocidades, con una acelerada expansión de las exportaciones y de las importaciones. Dichos flujos crecieron más rápidamente que el PIB, lo cual condujo a un aumento de la tasa de apertura de las economías de la región. Este mayor comercio también fue impulsado por dos tendencias generales en el comercio mundial. Por una parte, una fracción creciente de la producción mundial impulsó las llamadas cadenas de valor, ya sean regionales o globales<sup>1</sup>. Por otra parte, aumentó el peso de los países en desarrollo (el sur) en el comercio mundial, incrementándose en más de diez puntos porcentuales en el último decenio. Se proyecta que el comercio sur-sur superaría al comercio norte-norte (entre países industrializados) en 2017 o 2018 (CEPAL 2012).

El mayor crecimiento del comercio exterior también resultó de la mayor estabilidad macroeconómica en la región, así como de las mayores entradas de inversión extranjera directa, la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias —realizadas de manera unilateral y multilateral—, y de otras políticas como la firma de acuerdos comerciales bilaterales y regionales. Además, la fuerte expansión económica de Asia, y particularmente de China, fue un motor del crecimiento para las exportaciones de la región, especialmente para las exportaciones de productos primarios de América del Sur. Paralelamente, China se ha convertido en uno de los principales proveedores de productos importados, especialmente manufacturados, para todos los países de la región.

Las tendencias de la globalización constituyen el nuevo contexto para las relaciones económicas internacionales. La empresa es la protagonista de este cambiante y dinámico entorno. Por ello es imprescindible disponer de la información adecuada, en series temporales anuales consistentes sobre las características de las empresas globalizadas. El análisis de los microdatos a nivel de empresas exportadoras es un importante aporte.

---

<sup>1</sup> Los bienes y servicios ya no se producen en un solo país, sino que las actividades de investigación y diseño, fabricación de partes y componentes, ensamblaje, mercadeo y distribución de un producto se llevan a cabo en varios países, mediante la coordinación entre varias empresas. Ello implica que muchos bienes intermedios cruzan varias fronteras antes de llegar a su destino final, y que muchas empresas se especializan en una tarea o eslabón dentro una cadena de valor internacional. Estas empresas son a la vez importadoras y exportadoras.

Para comprender la dinámica del proceso exportador, además de conocer la evolución del valor de los envíos y de los destinos, es necesario analizar el comportamiento de los agentes productivos que participan de este proceso. El análisis de los microdatos de los servicios de aduana de los países de la región permite conocer la evolución del número total de empresas exportadoras de cada país. El análisis preciso del comportamiento de las empresas exportadoras permite afinar las políticas y los programas de fomento, ya que sólo a través de los agentes productivos se pueden implementar políticas públicas que favorezcan un crecimiento exportador más equilibrado y un desarrollo más inclusivo.

Un rasgo de las exportaciones de la mayoría de los países en la región es su concentración en pocos productos básicos, lo que les genera una gran dependencia de los precios de las materias primas en su ingreso de divisas. Otro rasgo poco analizado, es la concentración de las exportaciones en pocas empresas.

La generación y la difusión de estadísticas de comercio exterior de acuerdo a las características de las empresas exportadoras e importadoras son prácticas relativamente recientes. En 2011, la División de Estadística de la Organización de las Naciones Unidas, la Organización Mundial de Comercio y la Oficina Europea de Estadística (Eurostat) establecieron la conveniencia de generar estadísticas sobre empresas exportadoras, complementando registros de aduana con otras fuentes de datos. La OCDE también está promoviendo entre sus países miembros la vinculación de los registros de empresas exportadoras con los registros asociados a los flujos comerciales. A nivel de los países, se destacan España e Italia por concretar esfuerzos que vinculan sus registros de comercio exterior con sus registros empresariales.

## B. Propósitos, contexto y presentación del estudio

Para conocer la estructura empresarial del sector exportador, se requiere conocer su composición según tamaño de las empresas. De particular interés es la participación de las pymes en las exportaciones, en términos de cuánto valor aportan y cuánto empleo generan. Sólo un adecuado análisis de los actores del proceso exportador ayudará a formular mejores políticas, en particular para promover la presencia de las pymes en los flujos comerciales.

La División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL ha avanzado en este ámbito. Se han analizado las bases de microdatos de las firmas exportadoras de varios países con información de las aduanas. En algunos casos, estos datos han sido cruzados con los de las matrices de insumo-producto, para conocer los encadenamientos del sector exportador con el resto de la economía y el estudio de las cadenas regionales de valor (CEPAL, abril 2013).

En este estudio se presentan series de datos estadísticos sobre las firmas exportadoras según su tamaño. La clasificación de las empresas según su tamaño difiere entre los países. Dependiendo del criterio y la variable que se utilice para definir el tamaño de la pyme exportadora, se pueden obtener conclusiones muy diversas. Con microdatos de las aduanas, el criterio del valor exportado es frecuentemente utilizado como la variable *proxy* del tamaño de las empresas exportadoras. Sin embargo, la definición de pymes sobre la base de esta variable está sesgada, porque muchas empresas no sólo exportan sino también venden en el mercado doméstico. Una empresa que exporta poco pero vende un monto alto en el mercado local es muy probable que no sea una pyme. Por eso, es más preciso clasificar el tamaño de las empresas por las ventas totales y el nivel de empleo. Estos criterios permiten obtener resultados más precisos y una mejor focalización de las políticas.

Este estudio forma parte de un proyecto cuyo objetivo es mejorar las capacidades de los gobiernos para promover la internacionalización de las pymes, que se implementó entre 2014 y 2016. Se buscó identificar las estadísticas nacionales de ventas y empleo que permiten caracterizar a las empresas y, en particular, a las pymes exportadoras. El propósito es definir una metodología de trabajo que incluya

a varias entidades en la recolección de datos y que permita al sector público generar mejores estadísticas para orientar las políticas públicas para la internacionalización de las pymes.

### **C. Principales aportes y estructura del documento**

El principal valor agregado de este documento es el análisis del comportamiento de los actores que realizan las ventas en el exterior: las empresas. Este nivel de análisis es imprescindible para desarrollar mejores políticas para un desarrollo exportador más equilibrado e inclusivo. Un primer aporte de este trabajo es cuantificar el número y las dinámicas de las grandes empresas y pymes exportadoras de un grupo amplio de países de América Latina, sobre la base de microdatos de las aduanas e incorporando nuevas variables. Un segundo aporte es el diseño de una metodología y su aplicación para el desarrollo de series de empresas exportadoras según tamaño de ventas y empleo en cinco países de la región.

Se ha puesto especial énfasis en identificar lecciones aprendidas y en describir los avances en los distintos países de la región respecto al conocimiento de las características de las empresas exportadoras, y cuáles deberían ser los próximos pasos en cada país para mejorar la información sobre las pymes exportadoras.

Luego de esta introducción, este informe cuenta con cinco capítulos. En el capítulo I se precisan los aspectos metodológicos del estudio, incluyendo una descripción de la clasificación de los tamaños de las empresas en varios países de la región. En el capítulo II se presenta el número de empresas exportadoras de un grupo de países de la región y una primera aproximación al comportamiento de las firmas exportadoras según su tamaño, considerando sólo el valor exportado para distinguir a las pymes de las grandes empresas exportadoras. El capítulo III se divide en dos partes: en la primera se precisan los logros y los desafíos del proyecto de Internacionalización de pymes, y en la segunda los resultados en los 4 países del proyecto. Se incluye aquí un resumen de los lineamientos de un plan de trabajo que permita construir series consistentes para analizar las firmas exportadoras según su tamaño. En el capítulo IV se precisa la evolución y la dinámica de las empresas exportadoras en los otros países de la región, profundizando el análisis cuando es posible, e identificando líneas de acción viables para mejorar los análisis las exportadoras según tamaños. En el capítulo V se presentan las conclusiones.



# I. Metodología

## A. Introducción

En este informe se estudia la dinámica de las empresas exportadoras en 14 países de la región, analizando las diferencias de las exportadoras según tamaño en los últimos quince años. Se comparan las definiciones que se utilizan en cada país para las micro, pequeñas, medianas empresas (pymes)<sup>2</sup> y para las grandes empresas, proponiendo una definición común a efectos de facilitar la comparación de los datos agregados. De esta forma, se estima el universo de las pymes exportadoras en los distintos países y se evalúa su aporte al total exportado. La hipótesis de base es que existen diferencias en el comportamiento de las empresas exportadoras según su tamaño.

El estudio de la presencia de las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) en las exportaciones no es fácil. A nivel agregado existen pocas series consistentes sobre las pymes exportadoras. Se desconoce con precisión cuáles son, qué productos exportan y hacia dónde. Tampoco se sabe cuánto empleo generan y cuáles son los niveles de remuneraciones que reciben sus trabajadores. Las dificultades se originan en que los microdatos de aduana son difícilmente accesibles. Además, estos datos no incluyen otras variables como la información sobre las ventas totales de estas empresas, su número de trabajadores y sus niveles de salarios. Estos datos se encuentran en otras instituciones que desarrollan registros por empresas para fines tributarios y de seguridad social. Este informe busca precisar cómo combinar las bases de datos existentes en cada país para obtener series confiables sobre el comportamiento exportador por tipo y tamaño de empresas.

## B. Algunas precisiones conceptuales y metodológicas

Las empresas exportadoras son todas las empresas que realizaron trámites en las aduanas para realizar envíos al exterior.

Los destinos corresponden a los distintos países o regiones a los cuales las empresas exportadoras realizaron sus envíos. En la presentación de los resultados, estos destinos se agrupan en cinco categorías:

---

<sup>2</sup> Aunque es más preciso utilizar la expresión mipymes, para simplificar, se utiliza la expresión pymes. Lo que se busca es cuantificar el aporte a las exportaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas.

- EEUU/C: corresponde a los Estados Unidos y Canadá.
- ALC: corresponde a América Latina y el Caribe.
- UE: corresponde a la Unión Europea
- ASEAN+6: corresponde a Australia, China, Corea del Sur, Japón, la India y Nueva Zelanda más los 10 países miembros ASEAN (Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam).
- Otros: corresponde al resto de los países.

Los niveles de rotación de las empresas exportadoras incluyen tres indicadores:

- Porcentaje de entrada anual: es el número de empresas que se incorpora al universo de empresas exportadoras dividido por el total de empresas exportadoras, multiplicado por cien.
- Porcentaje de salida anual: es el número de empresas que dejaron de exportar, dividido por el total de empresas exportadoras, multiplicado por cien.
- Porcentaje de permanencia: es el número de empresas que continúa exportando al año siguiente dividido por el total de empresas exportadoras, multiplicado por cien.

Junto a la rotación de las empresas, se analiza también la variación anual de los envíos. En este análisis se distinguen también tres categorías:

- Margen intensivo, definido como el porcentaje de la variación del valor total de las exportaciones realizado por las mismas empresas (considerando aquellas que exportaron al menos en dos años consecutivos),
- Margen extensivo, definido como la variación de comercio representada por empresas que entran al mercado exportador sin haber exportado el año anterior, y
- Destrucción de comercio, que corresponde al valor exportado por empresas en el año anterior que dejaron de exportar en el año presente.

### **C. Clasificación de las empresas según su tamaño y definición de pyme en los países de ALC**

Es difícil obtener una definición única y datos comparables sobre las empresas según su tamaño en América Latina y el Caribe, ya que en la mayoría de los países de la región existen múltiples y divergentes definiciones. Éstas pueden variar según el sector económico, la institución de que se trate, y el año. Además, las definiciones consideran diferentes variables para medir el tamaño como el valor de las ventas o el patrimonio en moneda local, las cuales quedan obsoletas al poco tiempo. La variable de la cantidad de trabajadores por empresa parece la más estable para definir el tamaño de la empresa y la que mejor refleja la realidad de cada país. Por ejemplo, el INEGI de México define como pequeñas empresas a aquellas con menos de 50 ocupados; como medianas a las de 51 a 250 ocupados; como grandes a las de 251 a 500 ocupados; y como macro empresas a las de más de 500 trabajadores. En cambio, en países más pequeños como Costa Rica, El Salvador y Nicaragua, el límite inferior de las grandes firmas es de 100 trabajadores. En Bolivia y Guatemala el límite es menor aún (50 trabajadores).

Sistematizar las diferentes definiciones por país requiere un proceso de estandarización que permita comparar criterios y valores. En Argentina, se diferencian los tamaños de empresas por sectores económicos. En este estudio se optó por utilizar los criterios de la Cámara de Exportadores de Argentina y la del Observatorio de la Pyme para las empresas industriales. Algo similar ocurre en México donde los criterios de las ventas son distintos según si se trate de empresas industriales, comerciales o de servicios (ver Censo Económico 2009 y 2014). Otro ejemplo es Guatemala, donde la Cámara de la Industria

distingue dos definiciones de las pymes: una, para administrar un Programa de Bonos que considera la cantidad de empleados, y otra, para empresas industriales que considera los activos totales, la cantidad de empleados y las ventas anuales. El Ministerio de Economía de ese país, utiliza a su vez el criterio de la cantidad de empleados.

**Cuadro 1**  
**América Latina y el Caribe (19 países): criterios utilizados para definir tamaño de las empresas**  
**y tamaño de las empresas exportadoras**  
*(En dólares de marzo 2014 y número de trabajadores)*

	Ventas totales anuales		Monto exportado anual		Valor activos totales		Nº trabajadores	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
<b>Argentina</b>								
Grande	19 000 001	-	9 500 001	-	s.i.	s.i.	200	-
Pyme	9 500 000	19 000 000	50 001	9 500 000	s.i.	s.i.	10	200
Micro	s.i.	s.i.	10 000	50 000	s.i.	s.i.	1	9
<b>Belice</b>								
Grande	750 001	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	51	-
Mediana	250 001	750 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	20	50
Pequeña	50 001	250 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	5	19
Micro	1	50 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	4
<b>Bolivia (Estado Plurinacional de)</b>								
Grande	3 305 826	-	2 066 142	-	1 652 914	-	50	-
Mediana	826 457	3 305 825	206 615	2 066 141	413 229	1 652 913	20	49
Pequeña	165 292	826 456	20 662	206 614	41 324	413 228	10	19
Micro	1	165 291	-	20 661	-	41 323	1	9
<b>Brasil</b>								
Grande	40 909 001	-	50 000 001	-	s.i.	s.i.	500	-
Mediana	7 272 001	40 909 000	10 000 001	50 000 000	s.i.	s.i.	100	499
Pequeña	1 090 001	7 272 000	1 000 001	10 000 000	s.i.	s.i.	20	99
Micro	1	1 090 000	1	1 000 000	s.i.	s.i.	1	19
<b>Chile</b>								
Grande	4 600 000	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	200	-
Mediana	1 150 000	4 600 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	50	199
Pequeña	110 400	1 150 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	10	49
Micro	1	110 400	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	9
<b>Chile</b>								
Grande	7 500 000	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
Pymes	60 000	7 500 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
Micro	1	60 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.
<b>Colombia</b>								
Grande	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	4 260 001	-	200	-
Pyme	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	142 001	4 260 000	11	199
Microempresa	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	-	142 000	1	10
<b>Costa Rica</b>								
Grande	1 040 001	-	9 500 001	s.i.	s.i.	s.i.	100	-
Pyme	100 001	1 040 000	50 001	9 500 000	s.i.	s.i.	6	99
Micro	1	100 000	1	50 000	s.i.	s.i.	1	5
<b>Ecuador</b>								
Grande	5 000 001	-	s.i.	s.i.	4 000 000	-	200	-
Mediana	1 000 001	5 000 000	s.i.	s.i.	750 001	3 999 999	50	199
Pequeña	100 001	1 000 000	s.i.	s.i.	100 001	750 000	10	49
Micro	1	100 000	s.i.	s.i.	-	100 000	1	9
<b>El Salvador</b>								
Grande	7 000 001	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	100	-
Mediana	1 000 001	7 000 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	51	100
Pequeña	100 001	1 000 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	11	50
Micro	5 716	100 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	10



Cuadro 1 (conclusión)

	Ventas totales anuales		Monto exportado anual		Valor activos totales		Nº Trabajadores	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
<b>República Dominicana</b>								
Grandes	5 000 001	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	201	-
Medianas	1 200 001	5 000 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	61	200
Pequeñas	60 001	1 200 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	16	60
Micro	1	60 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	15
<b>Honduras</b>								
Grande	1 100 001	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	151	-
Mediana	101 201	1 100 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	51	150
Pequeña	35 501	101 200	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	11	50
Micro	1	35 500	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	10
<b>Guatemala</b>								
Grande	379 750	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	66	-
Mediana	37 980	379 747	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	26	65
Pequeña	7 600	37 975	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	11	25
Microempresa	1	7 595	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	10
<b>México</b>								
Macro	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	501	-
Grande	20 000 001	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	251	500
Mediana	8 000 001	20 000 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	51	250
Pequeña	1	8 000 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	50
<b>Nicaragua</b>								
Grande	1 600 000	-	s.i.	s.i.	240 001	-	100	-
Mediana	360 000	1 600 000	s.i.	s.i.	60 001	240 000	31	100
Pequeña	40 000	360 000	s.i.	s.i.	8 001	60 000	6	30
Micro	1	40 000	s.i.	s.i.	-	8 000	1	5
<b>Panamá</b>								
Grande	2 000 001	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	101	-
Mediana	1 000 001	2 000 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	21	100
Pequeña	150 001	1 000 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	6	20
Micro	1	150 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	5
<b>Paraguay</b>								
Grande	20 000 001	-	s.i.	s.i.	350 001	-	301	-
Mediana	3 500 001	20 000 000	s.i.	s.i.	50 001	350 000	101	300
Pequeña	400 001	3 500 000	s.i.	s.i.	20 001	50 000	21	100
Micro	1	400 000	s.i.	s.i.	1	20 000	1	20
<b>Perú</b>								
Grande	3 059 001	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	251	-
Mediana	2 261 001	3 059 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	51	250
Pequeña	199 500	2 261 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	11	50
Micro	1	1 994 990	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	10
<b>Uruguay</b>								
Grande	9 579 310	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	100	-
Mediana	1 277 241	9 579 309	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	20	99
Pequeña	255 001	1 277 240	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	5	19
Micro	1	255 000	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	4
<b>Venezuela (República Bolivariana de)</b>								
Grande	4 246 032	-	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	101	-
Mediana	1 698 413	4 246 031	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	51	100
Pequeña	1	1 698 412	s.i.	s.i.	s.i.	s.i.	1	50

Fuente: Elaboración propia sobre la base de documentos oficiales de los países.

## D. Definiciones de empresas exportadoras según tamaño utilizadas en el documento

Es posible diferenciar cuatro tamaños de empresas: microempresas, pequeñas, medianas y grandes. Para simplificar la presentación de los resultados se utiliza un criterio dicotómico el cual permite captar las principales diferencias en el comportamiento de las empresas exportadoras según su tamaño. Así, el concepto de pyme exportadora incluye los tres primeros tamaños y las grandes exportadoras el último.

En aquellos países en que no se pudo acceder a la base de Aduana (Argentina, Brasil, Paraguay) y sólo se pudieron analizar publicaciones e informes sobre el tema, sólo se analiza el comportamiento de las pymes según las definiciones utilizadas en esos estudios.

Para los países donde se pudo analizar la base de datos de empresas exportadoras de la aduana (Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, México, Perú, Uruguay) se propone una nueva definición de pymex (pyme exportadora), que permita comparar la situación en los países de la región considerando el tamaño de los países y su nivel de crecimiento.

Para realizar los cálculos se utilizó la siguiente definición:

Pymex: empresas exportadoras cuyo monto exportado en cada año, en cada país, es inferior al PIB per capita en paridad de poder de compra multiplicado por 1.000 y multiplicado por la proporción del total exportado dividido por el PIB de cada país<sup>3</sup>.

En un grupo acotado de países es posible identificar el tamaño de la empresa exportadora de acuerdo a las definiciones nacionales, utilizando los criterios de monto de ventas y/o número de trabajadores. En estos casos, el concepto de pyme exportadora adquiere una mayor precisión, ya que se refiere a las empresas exportadoras cuyas ventas totales son inferiores al monto establecido en cada país para este tipo de empresas.

## E. Dificultades para acceder y analizar el tamaño de las empresas exportadoras

En los países de América Latina no siempre se puede acceder con facilidad a los microdatos de aduana de las empresas exportadoras. Según el país, estos datos tienen diversos grados de confidencialidad. En la región existen tres tipos de casos:

- Países en que los gobiernos no publican un consolidado oficial de las empresas exportadoras. Esto es el caso, por ejemplo, de Nicaragua.
- Países en que los gobiernos mantienen una base de datos de empresas exportadoras, pero cuyo acceso es restringido a ciertas instituciones públicas y para determinados sectores de actividad. En esta categoría se encuentran la mayoría de los países de la región. Desde Argentina donde las restricciones son elevadas, hasta países como Chile, Ecuador y Perú, donde los organismos públicos vinculados con el sector externo pueden acceder a la base.
- Países en que cualquier persona puede acceder directamente los microdatos de las empresas exportadoras en el sitio de la aduana u otros organismos especializados. En esta categoría destaca Uruguay, donde se puede obtener el banco de microdatos completo en el organismo oficial de promoción de exportaciones (Uruguay XXI) y Colombia, donde se puede conocer a las empresas exportadoras a través del organismo de aduana (DIAN).

<sup>3</sup> Los datos de PIB pc en PPC para cada año fueron tomados del Banco Mundial, al igual que los de coeficiente exportador, para cada país en cada año.

En América Latina parecen operar dos tendencias respecto del nivel de acceso a los datos sobre las firmas exportadoras. Por un lado, algunos países incrementan la seguridad y la confidencialidad de los datos personales y de las empresas, por lo que se han ido definiendo niveles y procedimientos cada vez más rigurosos de acceso a las bases de datos. En otros países se tiende a facilitar el acceso, asociado a lo que se conoce como la agenda de transparencia. En algunos países esta agenda se ha traducido en leyes específicas para asegurar el acceso a la información que presentan distintos niveles de avance, especialmente en el componente de transparencia pasiva (la que obliga a las instituciones públicas a responder a los requerimientos de información)<sup>4</sup>.

Para conocer el valor de las ventas y el número de trabajadores de las firmas exportadoras, se pueden aplicar encuestas y censos como en Costa Rica y México<sup>5</sup>. Sin embargo, estos instrumentos son caros y lentos. Una alternativa más precisa, más rápida y más barata es el uso de registros administrativos, como los servicios de impuestos internos y de la seguridad social, que complementan las bases de datos de la aduana.

## F. La construcción de bases de datos de empresas exportadoras según tamaño

Se pueden usar distintas variables para definir el tamaño de las empresas exportadoras. El monto exportado se puede utilizar como variable proxy de tamaño. Sin embargo, tal como ya se planteó previamente, esta variable clasificaría como pyme, de modo erróneo, a una empresa que tiene ventas significativas en el mercado doméstico. Por esta razón, los datos sobre las ventas totales y el número de ocupados de la empresa son mejores indicadores de tamaño que sólo el monto exportado, y pueden mejorar la focalización de las políticas y los programas de apoyo orientados a las pymes.

Los servicios de aduana de la mayoría de los países de la región han ido consolidando sus registros administrativos por empresa, con las transacciones de exportación e importación realizadas anualmente. Estas bases cuentan con la información sobre el nombre comercial de la empresa y su número de identificación tributaria. Sin embargo, estos registros no suelen incorporar información sobre el valor de las ventas totales o el número total de trabajadores de las empresas.

Existen otras fuentes que pueden complementar a la base de datos de las aduanas. En particular, los servicios tributarios cuentan con información sobre las ventas totales de las empresas, incluidas las exportadoras. Por otra parte, los organismos del seguro social cuentan con datos sobre el nivel de empleo y los salarios de las empresas exportadoras.

En este contexto, un medio para obtener una identificación más precisa de las empresas por tamaño es complementar los microdatos sobre empresas exportadoras entre diversas instituciones públicas. Como resultado de este cruce, es posible elaborar un estudio anual sobre las pymes exportadoras con información sobre el empleo generado, monto exportado y coeficientes de exportación de estas empresas. También es posible elaborar nuevas líneas de investigación en torno a los resultados del análisis de las empresas exportadoras e importadoras según su tamaño, que sean útiles para las instituciones que colaboran en la complementación de los datos.

---

<sup>4</sup> Existen varias paradojas en la región. Hay países cuyos datos de empresas exportadoras no se pueden conocer al interior del sector público, pero sí los tienen los organismos internacionales. Hay países en que los datos de las aduanas no se pueden obtener por la “Ley de Confidencialidad”, pero sí se pueden comprar cruces de resultados a entidades privadas que los comercializan. Incluso hay empresas que prestan servicios de información y análisis con las bases de datos de las aduanas.

<sup>5</sup> En Costa Rica, el Censo Exportador inquiriere sobre el número de ocupados, permitiendo a Procomer elaborar indicadores anuales de empleo en el sector exportador. En México existen censos quinquenales de todas las empresas formales.

El intercambio de datos entre entidades públicas se puede implementar mediante dos modelos de relación interinstitucional: bilateral y multilateral. En el primero, la institución interesada —generalmente la institución encargada del análisis y la promoción del comercio exterior—, busca socios institucionales que les permitan completar la base de datos de la aduana, para los fines propios de su labor. En este caso, se establecen convenios o acuerdos específicos con cada institución que pueda aportar información para la mejor caracterización de las empresas exportadoras.

En el segundo modelo, se convoca a un esfuerzo colectivo donde los resultados son compartidos por el conjunto de instituciones que participan. Adquiere relevancia la formación de una mesa de coordinación entre entidades públicas para la aprobación general de un plan de trabajo, seguimiento de las tareas y evaluación (anual o semestral). La base de datos construida con el cruce de variables, así como los informes, son compartidos entre las instituciones participantes.

El primer modelo es más fácil de implementar, ya que sólo requiere de la iniciativa de una institución pública para solicitar información a otras instituciones. Su inconveniente es que podrían obtenerse resultados que no sean validados por las otras instituciones, y que los resultados obtenidos sólo sirvan a la institución que conduce el proceso. La ventaja del segundo modelo es que se favorece el conocimiento acumulado a nivel interagencial. Su inconveniente es que requiera de muchas reuniones de coordinación, haciendo más lento el proceso. En ambos modelos, es conveniente realizar un plan de trabajo en que se precisen las siguientes acciones: i) recopilación de información, ii) análisis de los datos (por ejemplo, con un plan de análisis de las variables) y iii) difusión de los resultados.

En los países que apliquen el segundo modelo será necesario precisar las variables que se incluirán, cómo se construirá la nueva base de datos y cómo será sistematizada. Parece razonable distinguir dos instancias para la administración de esta base. Una instancia encargada de la orientación estratégica, de fijar las prioridades en la recolección y el uso de la información, y de la aprobación de documentos conjuntos. Esta instancia puede funcionar como una mesa interinstitucional en que participan delegados autorizados y con capacidad de decisión de las instituciones que participan del esfuerzo conjunto. Una segunda instancia es más operativa; se ocupa de la construcción y la administración de la base de datos consolidada, administra los accesos y genera los principales resultados. Eventualmente, puede estar integrada por técnicos de las instituciones que participan o asignar esta función a un departamento existente en la institución más interesada en llevar a cabo este esfuerzo conjunto. El diálogo entre las partes es fundamental para mejorar la metodología y las variables que se han escogido.

Para resumir la metodología de construcción y explotación de la complementación de las bases de datos de las empresas exportadoras, se idearon un cuadro y un esquema. En el cuadro 2 se presentan las variables básicas a analizar, sus fuentes y los indicadores que se pueden construir. El esquema (ver diagrama 1) se subdivide en dos partes: en la primera (A) se resumen los *inputs* del sistema, identificando distintas instituciones y el tipo de datos que podría aportar a una base consolidada, y en la segunda (B) los eventuales *outputs*, destacando ejemplos de tipos de informes y organismos a los cuales se les pueden distribuir.

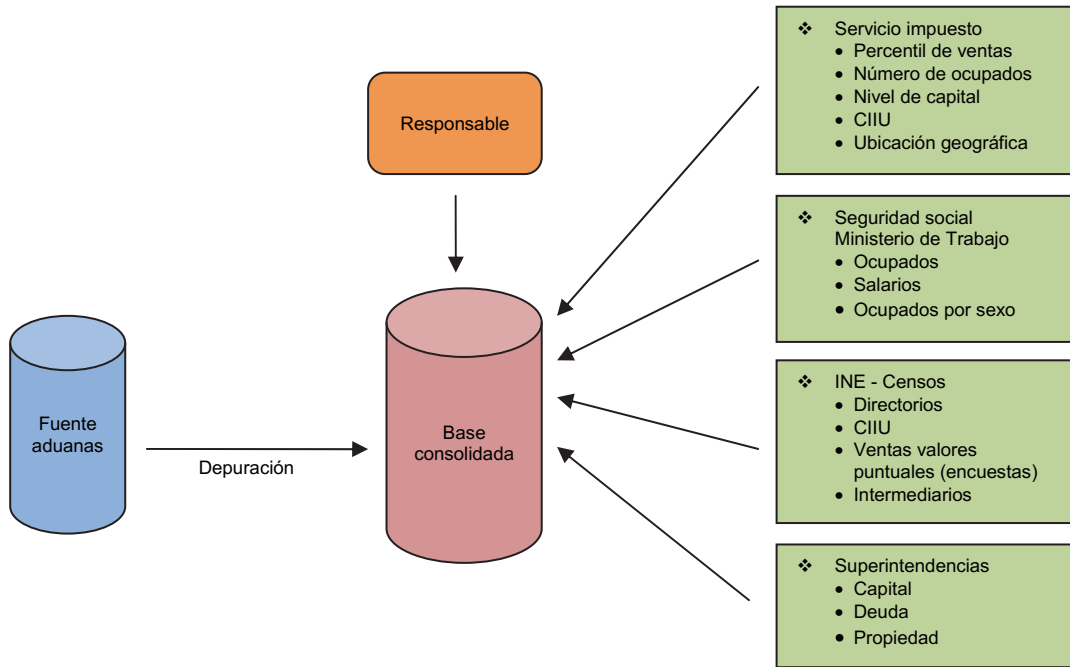
**Cuadro 2**  
**Resumen de variables e indicadores para caracterizar a las empresas exportadoras según tamaño**

Variables	Fuentes	Ejemplos de indicadores
Número total de empresas, pymes y población total. Empresas exportadoras	Institutos de Estadísticas, censos económicos y de población y datos de aduana	Porcentaje de empresas y de pymes que exporta Empresas y pymes cada cien mil habitantes
Total de empresas exportadoras y total exportado	Datos de aduana consolidados por empresas.	Monto promedio exportado por empresa
Nivel de rotación de las empresas exportadoras	Datos de aduana	Porcentaje de empresas entrantes Porcentaje de empresas salientes Porcentaje de empresas que dejan de exportar
Nivel de concentración de las empresas exportadoras	Datos de aduana	Coefficiente Gini Percentil 99 Concentración en las 10 principales empresas exportadoras
Variación del monto exportado	Datos de aduana	Margen intensivo Margen extensivo Destrucción de comercio
Valor de ventas de las empresas exportadoras	Datos tributarios por empresa (o en percentiles) y datos de aduana	Evolución de las empresas exportadoras según tamaño (definida por nivel de ventas)
Empleo en las empresas exportadoras	Datos de seguridad social (o de servicios tributarios) y datos de aduana	Promedio de ocupados por empresa exportadora Tasa de crecimiento del empleo en las empresas exportadoras Porcentaje del empleo total que trabaja en empresas exportadoras
Salarios en las empresas exportadoras	Datos de seguridad social (o de servicios tributarios) y datos de aduana	Total de salarios en las empresas exportadoras Nivel de salarios promedio en las empresas exportadoras, diferenciados por sexo
Empleo directo en las empresas exportadoras	Aduana, servicios tributarios y de seguridad social	Número de ocupados en cada empresa multiplicado por el coeficiente exportador (exportación/ventas)
Variables según tamaño de empresas	Aduana, servicios tributarios y de seguridad social	Rotación en la pymes Margen intensivo en las grandes empresas exportadoras Creación de empleo por millón de dólares exportado por la Pyme
Coefficiente exportador	Banco Central Servicios tributarios Aduanas	Del país: exportaciones/PIB De las empresas exportadoras: exportaciones/ventas totales De cada exportadora: total exportado/ventas

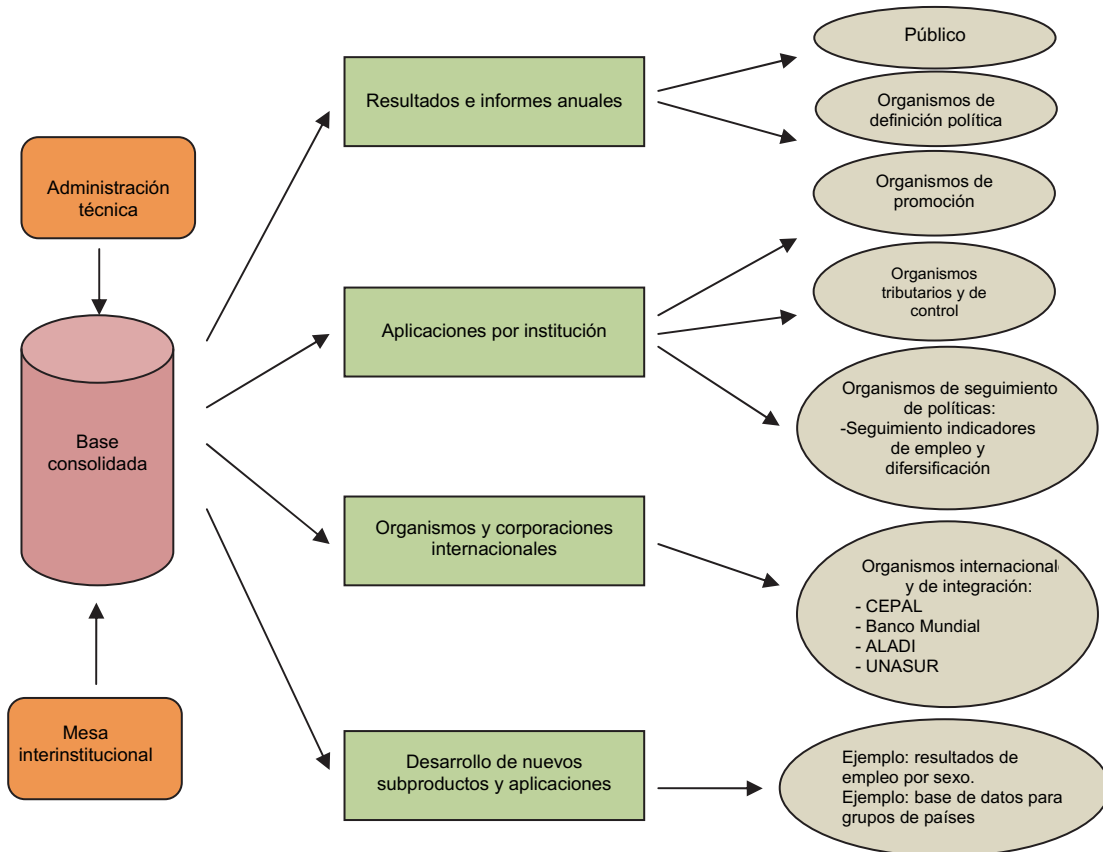
Fuente: Elaboración propia.

**Diagrama 1**

**A. Esquema para la construcción de una base complementada de empresas exportadoras**



**B. Esquema para la elaboración de productos y resultados de la nueva base**



Fuente: Elaboración propia.

## **G. La implementación del proyecto CEPAL en Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú**

El proyecto de Internacionalización de Pymes tuvo por objetivo mejorar el diseño y la implementación de políticas públicas para promover la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en 4 países (Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú), con especial énfasis en la mejor caracterización de las pymes exportadoras, la innovación exportadora y en el acceso al financiamiento para implementar la innovación. Las contrapartes del proyecto fueron las agencias de promoción comercial, que coordinaron la participación de los distintos actores del sector privado y público.

Los países que participaron en el proyecto representan no sólo distintas subregiones (Centro América y zona Andina), sino también cuentan con sistemas productivos distintos; por ejemplo, Ecuador y Perú basados mucho más en recursos naturales. Sus niveles de internacionalización también son diversos y sus principales socios comerciales están dados, entre otros aspectos, por su ubicación geográfica: por ejemplo en el caso de los países centroamericanos su comercio está mucho más integrados con América del Norte. No obstante tener también distintos puntos de partida respecto de la identificación de las empresas exportadoras, para todos ellos es de crucial relevancia contar con una mejor información para efecto de sus políticas públicas, en general, y sus políticas de promoción comercial en particular.

La primera parte del proyecto buscaba una mejor caracterización y, por ende, medición del tamaño de las empresas exportadoras mediante la complementación de los datos de las aduanas con otros, relativos a las ventas y los trabajadores de dichas empresas. Con este propósito, un consultor en cada país estuvo a cargo de recoger y completar los datos que permitieran una mejor caracterización de las empresas exportadoras según su tamaño, y de facilitar el trabajo conjunto de las instituciones que procesan datos que pudieran aportar a la construcción de una nueva base de empresas exportadoras.

En concreto, los consultores realizaron un ejercicio de complementar los datos de las empresas exportadoras, procedentes de aduana, con la información sobre ventas y empleo proveniente de las otras instituciones, usando el identificador tributario como puente o bisagra entre las bases. De la base de la aduana, se usó sólo el código de identificación de las empresas (o Identificador Único Fiscal) y el dato del monto total exportado en un año.

En el marco del proyecto, se realizaron 3 reuniones/talleres en cada uno de los países y 3 seminarios regionales para presentar buenas prácticas de trabajo, diseminar la metodología aplicada y facilitar el compromiso de las instituciones involucradas en el tema. En el primer encuentro nacional se presentó la metodología general, en el segundo, se evaluaron los avances y en el tercero, se presentaron los resultados. En los encuentros nacionales se destacaron temas como la relevancia de la definición de pyme, la necesidad de desarrollar confianzas interinstitucionales que permitieran el intercambio de información para la complementación de las bases de datos, y la importancia de analizar las pymes exportadoras para reforzar la política comercial (cuadro 3).

Los consultores nacionales también elaboraron un informe. Este informe cubre la metodología utilizada y los resultados preliminares obtenidos. Además, se presenta un plan de trabajo para mejorar las bases de datos con las variables que las instituciones se comprometieron a compartir. Estos planes de trabajo fueron presentados a las contrapartes para su retroalimentación.

En Ecuador la implementación de este proyecto coincidió con otros esfuerzos, particularmente con la creación del Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial, encabezado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), que se enmarca en un plan más ambiciosos destinado a generar un cambio de la matriz productiva nacional y un proyecto de intercambio de información entre instituciones del sector público.

**Cuadro 3**  
**Principales actividades realizadas interinstitucional para obtener una mejor caracterización de la pyme exportadora**

País	Fecha	Actividad	Instituciones/países participantes
Ecuador	27/01/2014	Reunión de trabajo con instituciones públicas para presentar metodología	PROEcuador, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), Servicio de Rentas Internas (SRI). Superintendencia de Compañías, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC)
	27/05/2014	Taller interinstitucional sobre datos de empresas exportadoras en Ecuador	
	10/12/2014	II Taller interinstitucional sobre datos de empresas exportadoras en Ecuador	
El Salvador	23-24/01/2014	Reuniones bilaterales con instituciones públicas para presentar metodologías	PROESA, Dirección General de Aduanas, Instituto Salvadoreño de Seguro Social, Dirección General de Impuestos Internos.
	22/05/2014	Taller interinstitucional sobre datos de empresas exportadoras en El Salvador	
Nicaragua	21/01/2014	Reunión de trabajo con instituciones públicas para presentar metodología	CEI, Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX), Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC), Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA), Banco Central, Dirección General de Ingresos
	19/05/2014	Taller interinstitucional sobre datos de empresas exportadoras en Nicaragua	
Perú	31/01/2014	Taller interinstitucional sobre datos de empresas exportadoras en Perú	PROMPERU, Ministerio de la Producción (PRODUCE), Superintendencia de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), Ministerio del Trabajo
	29/05/2014	II Taller interinstitucional sobre datos de empresas exportadoras en Perú	
Encuentros regionales (CEPAL)	5 /12/2013	Taller regional de bases de datos para identificar y caracterización las pymes exportadoras	Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Perú y Venezuela
	22-23/10/2014	Taller sobre datos estadísticos para la caracterización de las pymes exportadoras	Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú
	20-21/01/2016	Panel sobre datos para la caracterización de las pymes exportadoras en Seminario: Innovación para exportar para las pymes	Chile, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Perú y Uruguay

Fuente: Elaboración propia a partir de información del proyecto.

En El Salvador se logró intercambiar la información necesaria. En este proceso la realización de los talleres se mostró su importancia para aumentar las confianzas interinstitucionales y para la conformación de equipos técnicos. El Ministerio de Hacienda logró facilitar la información sobre el nivel de ventas de las empresas, luego de superar las restricciones derivadas del artículo 28 del Código Tributario de El Salvador<sup>6</sup>. El Ministerio de Economía se ha interesado en la caracterización de las empresas exportadoras y estadísticas de la pyme y ha logrado profundizar en el mapa de encadenamientos de la industria. Tomando como base el Censo Económico 2005 analiza los diferentes eslabones que existen entre las empresas por sectores. El Banco Central de Reserva ha investigado el “Espacio de Productos” y su uso como una ruta hacia la diversificación exportadora. Esto a partir del cálculo de probabilidades condicionadas para analizar los productos en los que el país cuenta con una ventaja comparativa.

En Nicaragua se logró la participación en los talleres del conjunto de instituciones nacionales interesadas en el tema. Se pudo constatar que la Dirección General de Ingresos (DGI) y la Dirección General de Servicios Aduaneros (DSGA), disponen de información sobre las ventas de las empresas y sus exportaciones, así como sobre el nivel de empleo que generan y su localización, pero existen restricciones para compartirla con otras instituciones. En teoría, es posible generar un banco de datos anual por empresas con el valor exportado, número de trabajadores por año, ventas totales, incluyendo códigos de los productos

<sup>6</sup> “La información respecto de las bases gravables y la determinación de los impuestos que figuren en las declaraciones tributarias y en los demás documentos en poder de la Administración Tributaria, tendrá el carácter de información reservada”.



exportados y los mercados de destino. A su vez, el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS) cuenta con información que sería la más confiable, sobre el número de trabajadores por empresas.

En Perú, se logró la participación del Ministerio de la Producción (Produce), del Ministerio de Trabajo, de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) y del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). En el taller realizado se logró el compromiso de las instituciones participantes para contar con mejor información de empresas exportadoras.

## **H. Niveles de avance en el análisis de las empresas exportadoras**

Es posible distinguir en los distintos países 5 niveles de avance en el análisis de la información disponible sobre empresas exportadoras. El desafío es cómo escalar de los niveles inferiores a niveles superiores.

- Nivel 0: disponibilidad de registros de aduana por productos y destinos sin información sobre empresas exportadoras.
- Nivel 1: nivel 0 más datos sobre las empresas exportadoras disponible al interior del sector público.
- Nivel 2: nivel 1 más datos de aduana complementada con otras fuentes de datos sobre ventas y/o empleo por empresa exportadora.
- Nivel 3: nivel 2 más datos de aduana complementada con otras fuentes de datos sobre ventas y/o empleo por empresa exportadora e importadora de bienes y servicios.
- Nivel 4: nivel 3 más datos de las empresas proveedores de las empresas exportadoras, posibilitando el análisis de encadenamientos productivos y empleos indirectos.

La mayoría de los países de la región se ubican entre el Nivel 0 y el Nivel 1. El proyecto y la investigación desarrollada permiten visualizar los caminos para escalar al Nivel 2 y eventualmente al Nivel 3.

## II. Características de las empresas exportadoras en América Latina

Las empresas exportadoras de la región presentan cuatro características básicas: son relativamente pocas, están muy concentradas, presentan una elevada rotación y el margen intensivo explica la mayor proporción de las variaciones en los montos exportados. A continuación se presenta una caracterización general de las empresas exportadoras de la región, en la que se analizan sus principales aspectos.

### A. Total de empresas exportadoras en América Latina

A partir de la información recolectada de cada uno de los Servicios de Aduana de los países, se puede analizar el comportamiento en la región del total de empresas exportadoras. Se aprecia que a nivel agregado el número total de empresas exportadoras de catorce países de América Latina estuvo por debajo de las 111,5 mil en 2014. Tomando 2002 como año base, se observa que el universo de empresas exportadoras creció 18% hasta 2008; luego de la caída con la crisis de 2009, la recuperación ha sido lenta. Los resultados preliminares para el año 2014, confirman un estancamiento en el universo exportador en los últimos tres años. Entre los países con mayor crecimiento en el número de empresas exportadoras (mayor que el promedio de la región), destacan Ecuador, Costa Rica y Perú. Los países que presentan una situación de mayor estancamiento son Argentina y Paraguay (cuadro 4).

**Cuadro 4**  
**América Latina (14 países): número de empresas exportadoras. 2002-2014**  
(Número de empresas e índice)

Países	2002	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina	12 896	13 908	12 994	12 773	12 434	11 549	11 123	10 371
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1 600	1 780	1 721	1 801	1 634	1 842	1 800	1 800
Brasil	17 407	20 408	19 823	19 278	19 194	18 630	18 809	19 234
Chile	6 118	8 240	7 517	7 447	7 684	7 462	7 644	8 195
Colombia	9 102	11 305	10 730	9 437	9 555	9 744	10 257	10 498
Costa Rica	2 330	3 385	2 829	3 917	4 057	4 122	4 071	4 023
Ecuador	1 900	3 934	4 266	4 309	4 348	4 247	3 937	4 218

Cuadro 4 (conclusión)

Países	2002	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
El Salvador	2 170	2 549	2 559	2 580	2 580	2 544	2 591	2 624
Guatemala	4 000	4 652	4 564	4 621	4 740	4 739	4 700	4 700
México	33 968	35 446	34 353	35 124	35 694	35 500	35 000	34 000
Nicaragua	972	1 306	1 295	1 388	1 419	1 416	1 358	1 366
Paraguay	865	974	946	981	1 041	1 029	723	700
Perú	4 709	7 182	7 458	7 542	7 984	8 232	8 132	8 032
Uruguay	1 424	2 128	1 843	1 870	1 902	1 912	1 932	1 774
Total	99 460	17 197	112 898	113 068	114 266	112 968	112 077	111 535
Índice	100,0	117,8	113,5	113,7	114,9	113,6	112,7	112,1

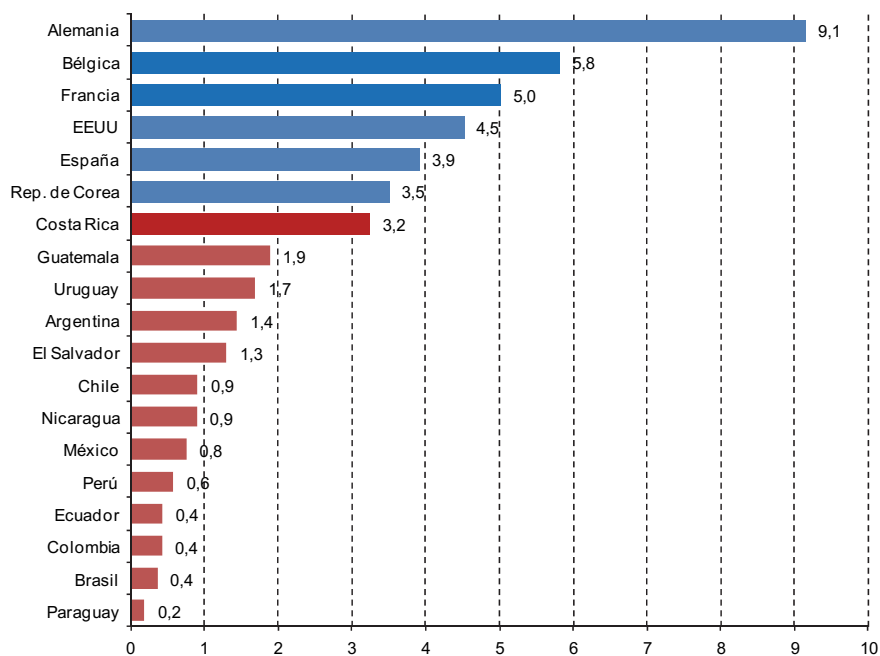
Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de Aduana revisados de 14 país de la región.

Nota: Se estimó el total de empresas exportadoras en Bolivia (2013 y 2014), Guatemala (2013 y 2014), México (2013, 2014 y 2015) y Paraguay (2014).

## B. Existen pocas empresas exportadoras en América Latina

El número total de empresas exportadoras en América Latina es bajo con respecto a los niveles existentes en la mayoría de los países desarrollados. El total de empresas de la región, equivale al número de empresas de países como España o la República de Corea, y corresponde a un tercio de las empresas exportadoras existentes en países como los Estados Unidos o en Alemania. En la mayoría de los países de la región, menos del uno por ciento del total de empresas exporta. En los países desarrollados, esta proporción es bastante mayor. Sólo en el caso de Costa Rica dicha proporción se acerca al nivel de los países desarrollados (véase gráfico 1).

**Gráfico 1**  
Países seleccionados: proporción de las empresas que exportan. 2013  
(En porcentaje del total de empresas)

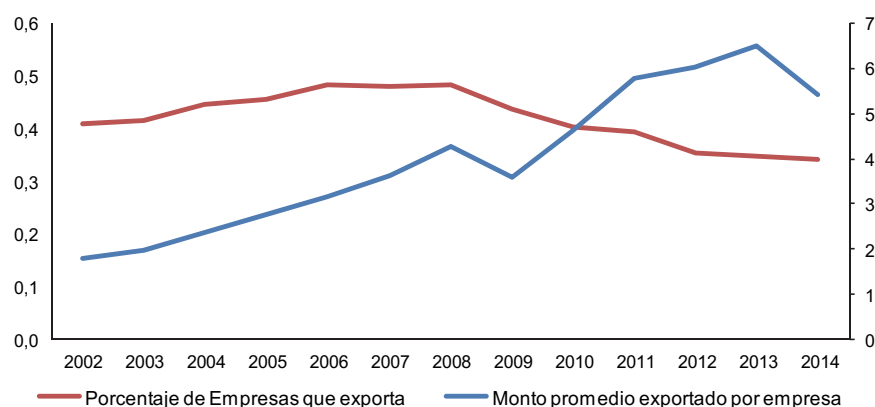


Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de aduana, los censos económicos y los registros tributarios o de seguridad social de cada país.

La evolución del número de empresas exportadoras por cada cien mil habitantes también confirma la escasa presencia de estas empresas en la región y su estancamiento en los últimos años. El promedio en estos 14 países de la región pasó de 26 a 30 empresas exportadoras por cada cien mil habitantes entre 2002 y 2013. Este promedio debería multiplicarse varias veces para acercarse a los niveles de los países desarrollados<sup>7</sup>.

Entre 2002 y 2008 las firmas exportadoras de la región crecieron en general a una tasa más elevada que el número total de empresas y que los aumentos de la población, lo que abrió algunas esperanzas en que estas brechas con los países desarrollados podrían disminuirse. Sin embargo, al considerar la dinámica de los últimos años, estas brechas están aumentando ya que en casi todos los países de la región ha disminuido la proporción de empresas que exporta. Si se analiza el promedio de América Latina (para un total de nueve países) se verifica que la proporción de empresas que exporta ha disminuido desde 2008 (véase gráfico 2).

**Gráfico 2**  
**América Latina (países seleccionados): evolución de las empresas que exportan y evolución del monto promedio exportado por empresa. 2002-2014**  
(En porcentaje del total de empresas y millones de dólares por empresa)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de empresas de aduana (número de empresas), datos de COMTRADE (exportaciones) y de los censos económicos o de las empresas que tributan (total de empresas).

Nota: Porcentaje promedio de empresas que exporta: en 9 países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay).

Monto promedio exportado por empresa: en 14 países (los 9 anteriores más Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua).

A su vez, el monto promedio exportado se ha multiplicado por más de tres veces desde el año 2002. En 2014 se produce una fuerte baja en el monto promedio exportado, contracción que fue mayor a la existente en la crisis del 2009, debido en gran parte a la disminución de los precios de los recursos naturales<sup>8</sup>.

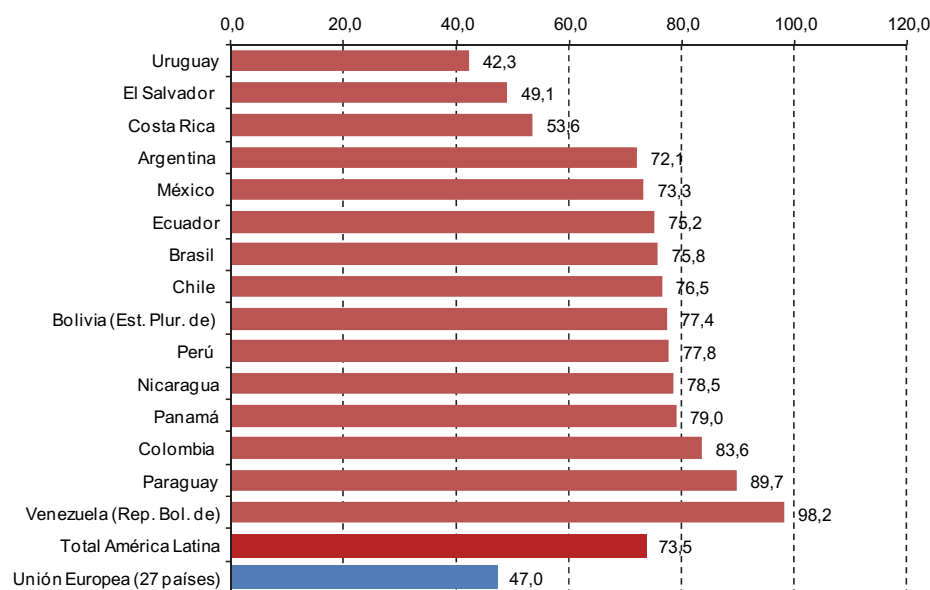
<sup>7</sup> Para alcanzar el promedio de Alemania, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, y la República de Corea, el porcentaje de empresas que exporta debería multiplicarse por siete, y el número de empresas que exporta cada cien mil habitantes por quince veces. Para conocer los datos de las empresas exportadoras los países de la Unión Europea, consultar los resultados del Proyecto Trade by Enterprise Characteristics (TEC) de EUROSTAT.

<sup>8</sup> Para profundizar en el análisis de la contracción en los montos exportados y su relación con el precio de los commodities véase, PANINSAL 2015.

### C. Existe una elevada concentración en las empresas exportadoras

En todos los países de la región analizados, la mayor parte de las exportaciones está concentrada en pocas empresas, lo que se observa al calcular los indicadores de concentración. El índice Gini superó 0,9 en Ecuador (0,98 en 2013) en Chile y Perú (0,97 en 2012), y en El Salvador (0,94 en 2013). Por otra parte, el porcentaje de los envíos (o exportaciones totales en valor) que concentra el uno por ciento de las exportadoras más grandes (o percentil 99), es muy alto. En efecto, el 1% de las firmas exportadoras concentra una proporción igual o superior al 70% de los envíos totales en la mayoría de los países de la región. Esta participación creció hasta 2013 en varios países (en Brasil, paso de 73,3% a 77,6% y en Colombia, de 82,0% a 83,6% entre 2012 y 2013) y es muy superior a la que se registra en los países industrializados<sup>9</sup>, (véase gráfico 3).

**Gráfico 3**  
Países seleccionados: concentración del valor de los envíos en el 1% de las empresas exportadoras. 2013  
(En porcentaje del total de los envíos, último año disponible)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de aduana de cada país. Año 2013 para Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Perú y Uruguay.

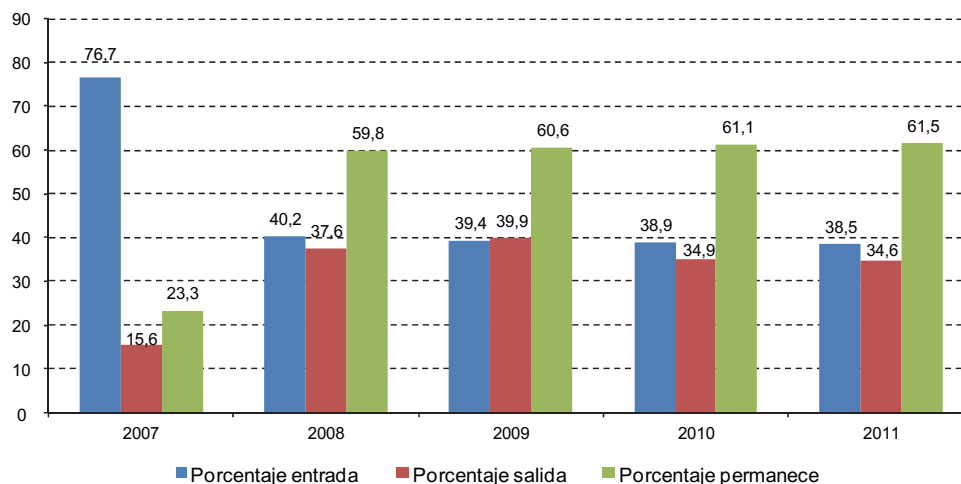
### D. Las empresas exportadoras padecen una elevada rotación

Los niveles de rotación de las empresas exportadoras son elevados, en comparación con la rotación que existe en el universo total de empresas de cada país y con respecto a la que existe en los países

<sup>9</sup> Para un conjunto de nueve países industrializados, la participación promedio del percentil 99 de las firmas exportadoras fue de 52% en 2011. El promedio para 27 países de la Unión Europea (UE) fue de 46,6% en 2011.

avanzados<sup>10</sup>. Además, se constatan diferencias importantes en la evolución temporal de los indicadores de rotación. En el año 2007, muchas empresas se incorporaron al esfuerzo exportador, impulsadas por la apertura y la favorable coyuntura internacional. En cambio en 2009, la tasa de salida en la región superó a la de entrada como resultado de la crisis internacional (véase gráfico 4).

**Gráfico 4**  
**América Latina (9 países): rotación de las empresas exportadoras de la región. 2007-2011**  
*(Variación anual en porcentaje del número total de empresas exportadoras)*



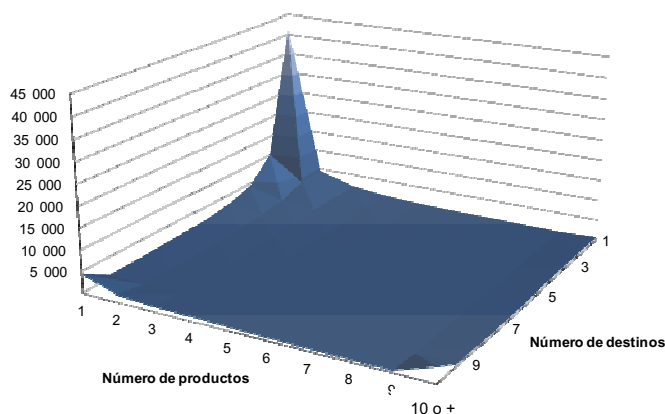
Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de Aduana de Bolivia (Estado Plurilateral de), Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua y Uruguay.

La mayor rotación de las empresas exportadoras se explica en parte por el hecho de que la mitad de las exportadoras de la región envían un solo producto a un único destino (41 mil exportadoras en un total de doce países, véase gráfico 5). Al ser fuertemente dependientes de las situaciones que puedan afectar a ese producto y a ese destino, estas empresas incursionan de manera interrumpida en el comercio exterior.

<sup>10</sup> Entre 2008 y 2011 las tasas de entrada y salida del universo de las empresas exportadoras fueron alrededor de 40%. En la Unión Europea (UE) las tasas de rotación fueron inferiores al 30% (ver resultados del proyecto Trade by Enterprise Characteristics -TEC- de EUROSTAT).

**Gráfico 5**  
**América Latina (12 países): cantidad de empresas**  
**según número de productos y destinos**

(Número de empresas exportadoras según número de productos y destinos en torno 2010)

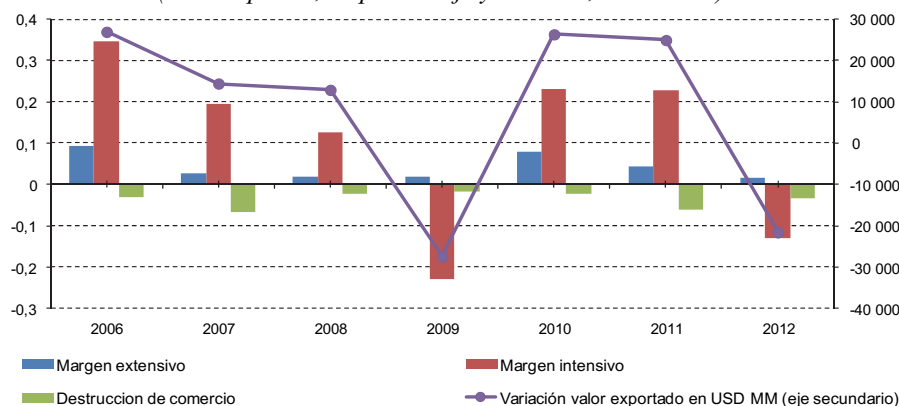


Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Aduana de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador (2013), El Salvador (2013), México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

## E. Relevancia del margen intensivo

Considerando la alta rotación de las empresas exportadoras, es relevante conocer si las variaciones en los envíos de la región se explican principalmente por las variaciones en los montos exportados por las mismas empresas o si se derivan de la entrada o salida de empresas exportadoras. El aumento de las exportaciones se explica mucho más por el aumento en los montos exportados por las mismas empresas (margen intensivo), ya que las empresas que se incorporan (margen extensivo) aportan proporcionalmente poco<sup>11</sup> (véase gráfico 6).

**Gráfico 6**  
**América Latina (8 países): variación del total exportado explicada por el margen intensivo y extensivo**  
*(Total 8 países, en porcentaje y en valor, 2006-2012)*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de Aduana de Bolivia, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México y Uruguay.

<sup>11</sup> Para una discusión sobre el concepto y forma de medir el margen intensivo y el extensivo, véase por ejemplo a Matías Berthelon (Abril 2011).

## F. Diferencias en el comportamiento de las empresas exportadoras según su tamaño

Las pymes<sup>12</sup> exportadoras dirigen sus envíos preferentemente a la propia región, presentan una mayor rotación y una mayor relevancia del margen extensivo, en comparación con lo que sucede con las grandes empresas exportadoras.

En efecto, la evidencia analizada para 8 países (en base al concepto de pymex<sup>13</sup>) muestra (véase parte A del gráfico 7) que en 2011, unas 15.000 pymes exportadoras dirigieron sus envíos hacia América Latina y el Caribe (ALC) y 3.300 lo hicieron hacia los países asiáticos (ASEAN+6). En estos mismos 8 países las grandes empresas (que son muchas menos) presentan una distribución más homogénea a los distintos destinos (960 a ALC, 821 a EEUU y Canadá y 630 a ASEAN+6).

En la parte B del gráfico 7 se observa que el nivel de rotación en las pymes exportadoras, más que duplica al existente en las grandes exportadoras de la región. Casi el 38% de las pymes exportadoras abandonan anualmente el universo exportador. En parte, la mayor rotación de las pymes se explica porque alrededor del 45% de las pymes envían mayoritariamente un producto a un destino. En las grandes empresas este porcentaje disminuye al 7,6% y un mayor número de empresas exporta más de 10 productos a más de 10 destinos (12,4% del total).

Existe una diferencia clara respecto a si la variación del monto de los envíos se explica más por el aumento de los envíos de las mismas empresas o por la incorporación de nuevas empresas, según el tamaño de éstas. El margen intensivo es mucho más importante en las grandes empresas; en cambio, en las pymes (estimadas con el concepto de pymex) predomina el margen extensivo. Puede concluirse que, si no hubiese existido el margen extensivo, las pymes no hubieran aumentado sus exportaciones. En el total de exportadoras es mucho más importante el margen intensivo, ya que la elevada concentración hace que las variaciones en las exportaciones de las grandes empresas expliquen las modificaciones en los montos exportados. La incorporación de nuevas empresas representa menos de un tercio de las variaciones explicadas por el margen intensivo, según los datos analizados para 7 años en 8 países de la región. En las pymes, la situación es distinta y se observa que en varios años la incorporación de nuevas empresas explicó en mayor proporción los cambios en el valor exportado. En el año de la crisis (2009) el margen extensivo creció fuertemente en las pymes, actuando como freno a la baja en las exportaciones. Lo que implica que las pymes exportadoras han jugado un rol contra cíclico en el comportamiento del comercio exterior<sup>14</sup>.

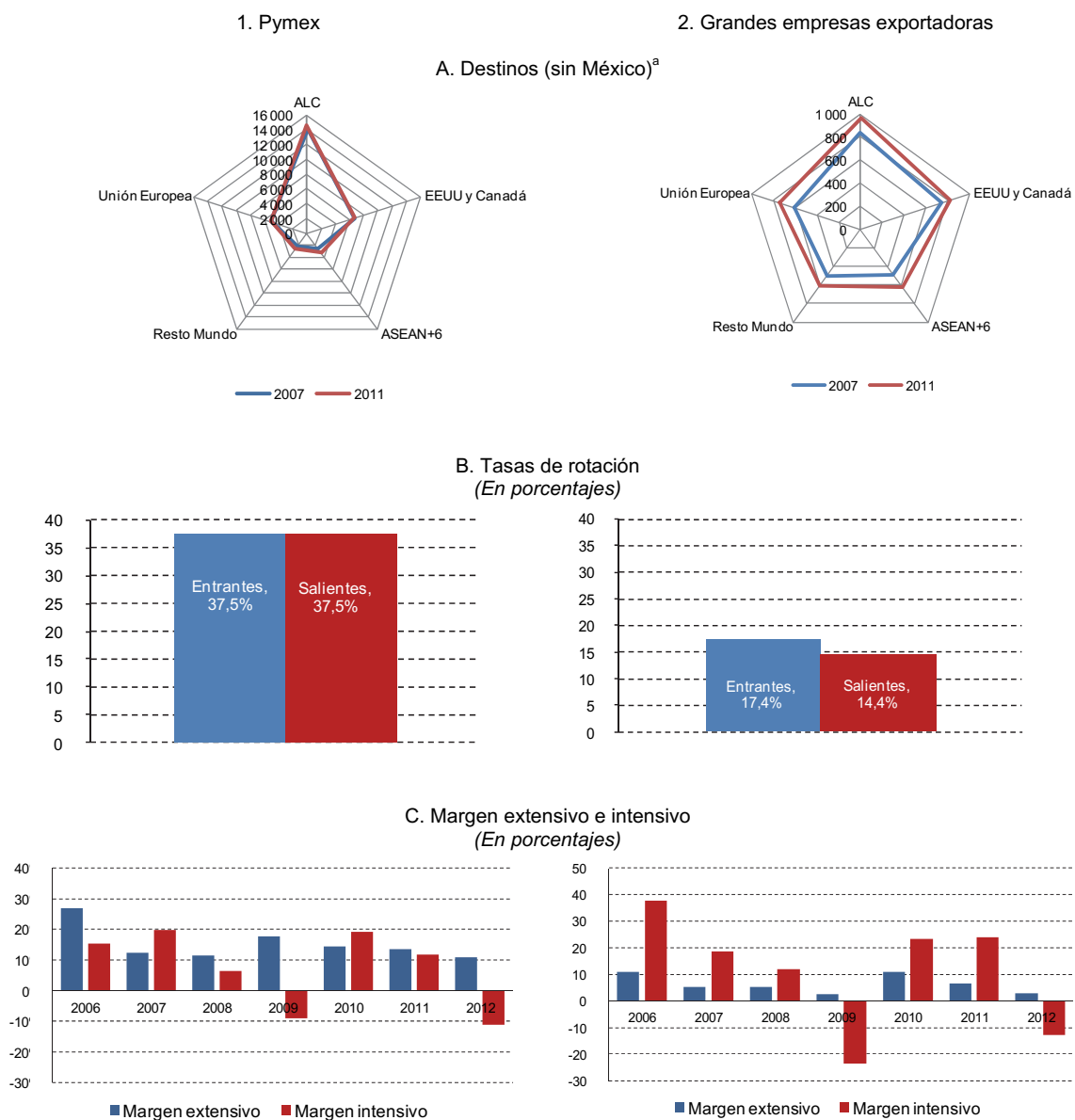
<sup>12</sup> Para analizar a las empresas según tamaños se distinguen cuatro categorías: micro empresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas. Para simplificar la presentación, los resultados se presentan dicotómicamente en pymex (donde se incluyen las tres primeras categorías) y grandes empresas.

<sup>13</sup> Pymex: empresas exportadoras de un país cuyos montos exportados son inferiores al PIB per cápita en paridad de poder de compra por 1000 ponderado por el coeficiente exportador de ese país.

<sup>14</sup> Para profundizar en este tema, y en las diferencias de margen según destinos y tamaños de las empresas, véase el capítulo 2 en Rosales, Inque and Mulder (2015).



**Gráfico 7**  
**América Latina (8 países): destinos, rotación y margen de las empresas exportadoras según tamaño. 2007-2011**  
*(Número de empresas por destinos agrupados)*



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Aduana (para el PIB PC en PPC se usan datos del Banco Mundial).  
 Nota: Incluye a Bolivia, Chile, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, El Salvador, México y Uruguay. Pymex: exportan menos de 1.000 veces el PIB per cápita PPC\* coeficiente exportador (exportaciones/PIB).  
<sup>a</sup> La concentración por destinos excluyó a México, ya que el predominio absoluto de los envíos de este país a los Estados Unidos no permite observar y distorsiona las cifras generales del resto de América Latina. En estos gráficos de radar en que se representan el número de empresas por destinos, las series (líneas de colores), reflejan los años del periodo que se analiza. En este caso, 2007 y 2011.

### III. Resultados del proyecto en Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú

#### A. El trabajo interinstitucional y el proceso de complementación de datos por empresas

Para mejorar la caracterización de las empresas exportadoras en la región —en especial de las pymes exportadoras— se desarrolló un programa piloto de complementación de bases de datos en cuatro países: Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú en el marco del proyecto sobre la internacionalización de las pymes de la CEPAL, tal como se explicó anteriormente. En cada país fueron contrapartes del proyecto los organismos de promoción de las exportaciones, cuya misión está directamente vinculada con los objetivos de internacionalización de pymes. En coordinación con la contraparte, se convocó a participar a distintas instituciones que procesan datos, para aportar información que permitiera identificar de mejor forma el perfil de las empresas exportadoras (véase cuadro 5).

**Cuadro 5**

**Países seleccionados: instituciones participantes en el proyecto a cargo de variables de empresa**

País y contraparte institucional	Instituciones que procesan datos sobre montos exportados	Instituciones que procesan datos sobre ventas totales de las empresas	Instituciones que procesan datos sobre personas ocupadas en las empresas	Otras variables
Ecuador PROECUADOR	Dirección de Aduana de Ecuador (DAE)	Servicio de Rentas Internas (SRI); Superintendencia de Compañías (SC)	Superintendencia de Compañías Ministerio del Trabajo	Activos y pasivos de las empresas y localización geográfica (SRI)
El Salvador Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (PROESA)	Dirección General de Aduanas (DGA)	Ministerio de Hacienda	Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS)	Empresas importadoras, localización, antigüedad (DGA)
Nicaragua Centro de Exportaciones e Inversiones Nicaragua (CEI)	Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA) Centro de Trámites de Exportaciones (CETREX)	Dirección General de Ingresos (DGI)	Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS)	
Perú PROMPERÚ	Superintendencia de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)	SUNAT. Ministerio de Economía (Produce)	Produce Ministerio del Trabajo	Sector de actividad, Ministerio de Economía

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de los informes de los consultores y de los talleres en los distintos países.

En cada país, la CEPAL trabajó con un consultor para construir un inventario de fuentes de datos y organismos responsables de los mismos; para evaluar la mejor forma de recolección de estos datos y completar la información de las distintas fuentes con un clasificador común. En paralelo se organizaron talleres nacionales que reunieron los organismos responsables de los datos con el objetivo de presentar la potencialidad de realizar un análisis de este tipo y definir un plan de trabajo común para un intercambio permanente de datos y la construcción de series e informes. Los consultores elaboraron un informe que incluyó la metodología utilizada y los resultados preliminares obtenidos al complementar los datos.

La base de micro datos de exportaciones por empresa exportadora de la aduana fue el punto de partida del trabajo. A estos datos se agregó, donde estuvo disponible, la información sobre las ventas y las personas ocupadas en las empresas. Estos datos se obtuvieron de las otras instituciones participantes, usando el identificador tributario como puente entre las bases de datos.

Para diseminar la metodología y facilitar el compromiso de las instituciones involucradas en el tema, se organizaron tres talleres/reuniones nacionales<sup>15</sup> en cada país y tres encuentros regionales (véase cuadro 3). En el primer taller/reunión se presentó la metodología general del proyecto de caracterización de pymes exportadoras; en el segundo, se evaluaron los avances del trabajo de complementación de datos; y en el tercero, se presentaron los resultados. En estos encuentros resultaron evidentes tanto la necesidad de desarrollar confianzas interinstitucionales que permitan el intercambio de información, como la importancia de contar con datos complementarios para caracterizar las empresas exportadoras y focalizar mejor las políticas orientadas a la internacionalización de las pymes.

En los cuatro países del proyecto se comprobó que las instituciones solicitantes pueden acceder más fácilmente a datos de otros organismos públicos si se comprometen a mantener la confidencialidad. Si la institución que entrega los datos está convencida de que la confidencialidad se garantiza, más propensa estará a compartir (una parte de) “sus” datos. Es posible superar la restricción de la confidencialidad de los datos por empresas con procedimientos informáticos de anonimización, que consisten por ejemplo en reemplazar el identificador tributario en las planillas por otro número, o entregar la información por rangos, utilizando por ejemplo los percentiles de ventas de las empresas.

Una acertada definición de pyme exportadora es muy importante para la evaluación y realización de políticas públicas. La definición puede ser distinta en cada país, pero es necesario que en el banco de datos se encuentren las dimensiones que permitan realizar distintas clasificaciones de las empresas, según sea el objetivo de políticas específicas y los requerimientos de sistematización de los datos (construir series anuales útiles para cada institución) y de comparabilidad (posibilidad de construir series con indicadores comparables entre países).

En el curso del proyecto, los participantes reconocieron que el nivel de ventas totales (ventas internas y externas) de la empresa exportadora es el mejor indicador para medir su tamaño. El dato del número de personal ocupado fue percibido como el segundo mejor indicador, pero en algunos países no existen registros exhaustivos para medir el empleo en sus distintos grados de formalidad/informalidad.

En el proyecto se lograron varios resultados empíricos. En términos generales se avanzó en la mejor caracterización de las empresas exportadoras al poder identificar el número de empresas exportadoras y definir indicadores de concentración de las exportaciones —especialmente en relación con el tamaño de las empresas—. Quedó en evidencia el nivel de rotación de las empresas exportadoras y cómo han evolucionado el margen intensivo y extensivo de la dinámica exportadora (para mayores detalles en cada uno de los países véase secciones D a G de este capítulo).

---

<sup>15</sup> En algunos casos los encuentros nacionales tomaron forma de talleres interinstitucionales, mientras que en otros se trató de reuniones de trabajo con distintas instituciones (bilaterales o trilaterales) cumpliendo los mismos objetivos.

## B. Una mejor estimación de la participación de las pymes en las exportaciones

Utilizar sólo el criterio de monto exportado para clasificar a las empresas según tamaño sobreestima el número de pymes que exporta. Al clasificar a las empresas de manera más precisa, la presencia de empresas de menor tamaño disminuye significativamente.

Si se toma como criterio para identificar a las pymes de entre las empresas exportadoras, el monto de ventas definido por cada país para calificar en esta categoría aplicado al monto de exportaciones, alrededor del 93% de las empresas exportadoras podrían considerarse pymes. En promedio su aporte al monto total exportado sería del orden del 10% de los envíos. Tal como se aprecia en el cuadro 6, por ejemplo al utilizar este criterio en el caso de Ecuador, el 95% de las empresas sería pyme pues sus exportaciones son inferiores a 5 millones de dólares, que es el límite en ventas totales que en ese país se utiliza para clasificar a una empresa como pyme. Este criterio no toma en cuenta que algunas empresas que exportan poco, realizan ventas importantes en el mercado doméstico y que, por ende, no se las puede clasificar como pymes.

**Cuadro 6**  
**Cuatro países: participación de las pymes en el total de las empresas exportadoras y en el monto exportado según distintos criterios. 2012-2013**  
*(En porcentajes y millones de dólares)*

País	Participación de pymes según monto exportado <sup>a</sup>		Participación de pymes según monto exportado corregido <sup>b</sup>		Participación de pymes según ventas totales <sup>c</sup>	
	Porcentaje N°	Porcentaje Valor	Porcentaje N°	Porcentaje Valor	Porcentaje N°	Porcentaje Valor
Ecuador, 2012	95,0	11,0	88,4	5,0	81,9	5,0
El Salvador, 2012-2013	93,0	10,7	86,4	6,4	61,0	3,9
Nicaragua, 2014	86,7	6,8	79,4	3,4	79,2	3,3
Perú, 2012-2013	96,4	10,6	89,8	5,0	75,8	4,0
Promedio 4 países	92,8	9,8	86,0	4,9	74,5	4,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base datos oficiales de Aduana, registros de impuestos o de superintendencia.

<sup>a</sup> El monto exportado por la pyme es inferior al PIB per cápita a paridad de poder de compra multiplicado por mil.

<sup>b</sup> El monto exportado por la pyme corregido es inferior al PIB per cápita a paridad de poder de compra multiplicado por mil, multiplicado por el coeficiente exportador (exportaciones/PIB).

<sup>c</sup> Cada país define la clasificación de pyme según un monto máximo de ventas totales diferente: 5 millones de dólares (Ecuador), 1,8 millones de dólares (El Salvador), 1,6 millones de dólares (Nicaragua) y 2,9 millones de dólares (Perú).

Una corrección aproximativa de este sesgo que sobreestima la participación de pymes, se puede realizar mediante la multiplicación del monto exportado por el coeficiente exportador de la economía —que representa el cociente entre las exportaciones y el PIB del país—. En la medida que este cociente es más bajo, mayor es la importancia del mercado local para las ventas totales de las empresas. Al incorporar esta corrección, la participación de las pymes en el número de empresas exportadoras y el valor total exportado se reduce entre 7 y 5 puntos porcentuales (véase la tercera y cuarta columna del cuadro 6). Sin embargo, este segundo criterio (monto exportado multiplicado por el coeficiente exportador) no toma en cuenta que la importancia del mercado local es diferente para cada empresa exportadora.

En los cuatro países del proyecto se puede aplicar el criterio de clasificación de empresas por tamaño, considerando el valor total de sus ventas en el mercado doméstico y exterior. En ese caso, la participación de las pymes en el número de empresas exportadoras, por un lado, y el valor exportado, por otro, se reducen a un promedio de 75% en el primer caso, y de 5%, en el segundo (véase últimas columnas del cuadro 6). Estos resultados confirman que un porcentaje significativo (alrededor del 13%)

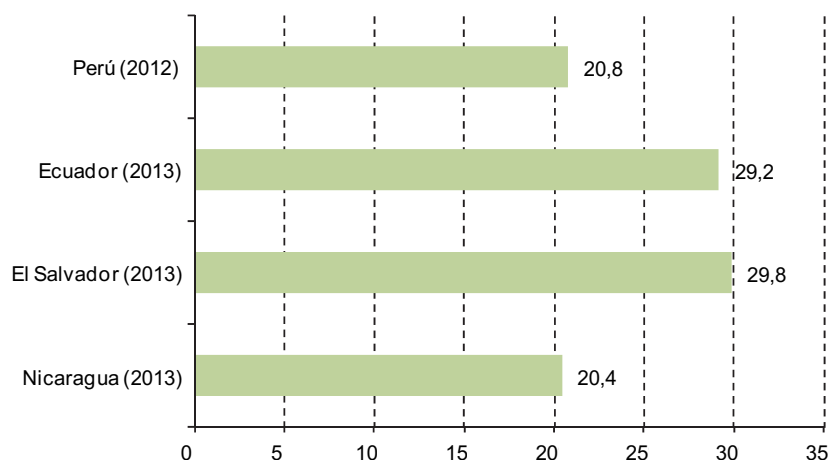
del total de exportadoras realiza envíos por valores relativamente pequeños, pero son en realidad empresas grandes cuyas ventas se dirigen principalmente al mercado interno<sup>16</sup>.

Estos resultados confirman la conveniencia de clasificar las empresas exportadoras según las ventas totales de la empresa, ya que la clasificación por monto exportado conduce a errores y deficiencias al focalizar los programas de fomento exportador.

### C. El empleo en el sector exportador

Otro criterio para definir si una empresa exportadora es una pyme es la cantidad de trabajadores que incorpora. Dimensión que a su vez posibilita conocer el empleo en las empresas exportadoras. En los cuatro países del proyecto, entre el 20% y el 30% de los empleados formales trabajan en el sector exportador (gráfico 8). Estos trabajadores asalariados están registrados en el servicio de la seguridad social del país. Estos registros frecuentemente subestiman el empleo real, dado que muchas empresas no declaran o subdeclaran su número de trabajadores. El Salvador es el país con la mayor proporción de empleados en el sector exportador y Nicaragua el país con la menor proporción.

**Gráfico 8**  
**Países seleccionados: participación del sector exportador**  
**en el empleo formal total. 2012-2013**  
*(En porcentaje del total de cotizantes)*

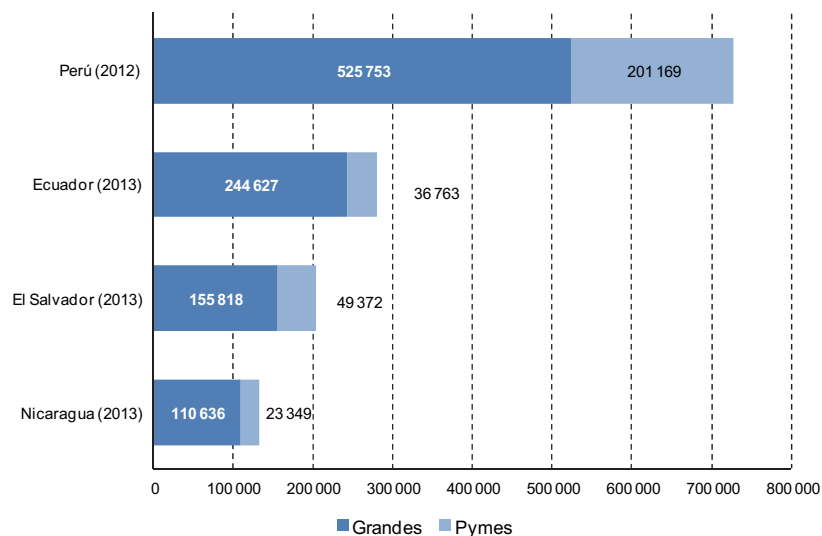


Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos oficiales de aduana, registros de impuestos internos y registros laborales (en Ecuador la Superintendencia de Compañías, en El Salvador el ISSS y en Nicaragua el INSS).

En todos los países estudiados, las pymes representan en promedio una cuarta parte del empleo formal en el sector exportador (24%). Perú registra el mayor número de trabajadores en las firmas exportadoras (725 mil), de los cuales 525 mil trabajan en las grandes empresas y unos 200 mil en las pymes (gráfico 9). En los otros países, el tamaño del empleo exportador formal es menor, pero se mantiene la proporción de los ocupados en las grandes empresas (76%) y en las pymes (24%).

<sup>16</sup> El universo exportador es muy diverso. Por ejemplo, existen grandes firmas del retail que efectuaron pequeñas exportaciones, universidades que exportaron algunos libros, empresas constructoras que exportaron servicios, etc.

**Gráfico 9**  
**Países seleccionados: trabajadores en el sector exportador**  
**según tamaño de las empresas. 2012-2013**  
*(Número de ocupados)*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos oficiales de Aduana, registros de los servicios de impuestos internos y registros laborales.

Nota: Las pymes se definen por el total de ventas de las empresas según criterio de cada país.

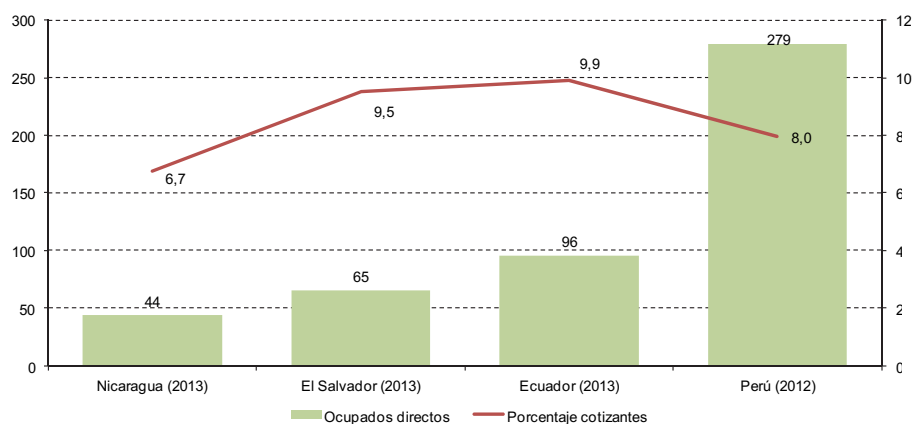
Las estimaciones de empleo en las empresas exportadoras están sobreestimadas porque la mayoría también vende en el mercado doméstico. Es decir, sólo una parte de los trabajadores de la empresa está ligada directamente a la elaboración de productos destinados al exterior. Hay variaciones importantes en el empleo, según sea el destino principal (interno o externo) de los productos elaborados por las empresas.

Para conocer la proporción del empleo total de las firmas asociado directamente con la actividad exportadora, se calculó un coeficiente exportador, definido como la proporción de las ventas de cada empresa destinada a la exportación. En los cuatro países este coeficiente es cercano al 0,3. Se observa que aproximadamente un tercio de los trabajadores de las empresas que exportan, se vincula directamente con los envíos al exterior. En la mayoría de los países, el coeficiente exportador es mayor en las grandes que en las pequeñas empresas<sup>17</sup>.

El total de ocupados ligados directamente con los envíos al exterior se puede estimar mediante la multiplicación del número de empleos de cada empresa por su coeficiente exportador. Este cálculo muestra que en El Salvador, Ecuador y Perú, casi 10 de cada 100 trabajadores formales está ligado directamente a las actividades relacionadas con envíos al exterior (gráfico 10). En Nicaragua esta proporción es más bajo (casi siete de cada cien ocupados). Este resultado es útil compararlo con el total de ocupados del país o con el total de asalariados cotizantes.

<sup>17</sup> En el caso de Perú el coeficiente exportador es mayor en las pymes. Sin embargo, es necesario considerar que en Perú sólo se se contó con cifras agregadas que clasificaban a las empresas en 10 rangos según sus ventas, lo que va en detrimento de la precisión. Esto refuerza la necesidad de conocer el monto exacto de las ventas de cada empresa exportadora. Si ello no es posible, conviene clasificarlas por percentiles de ventas, lo que permite tener cien intervalos con una concentración conocida.

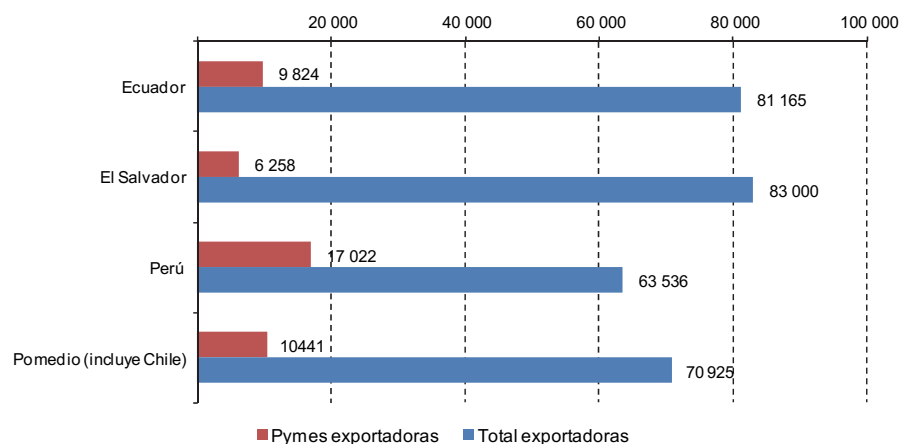
**Gráfico 10**  
**Países seleccionados: trabajadores formales directamente asociados con las exportaciones. 2012-2013**  
*(En miles de ocupados y porcentaje de cotizantes)*



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de los estudios en cada país y datos OIT-CEPAL.

En los cuatro países, las pymes generan menos envíos al exterior por empleado que el promedio de las empresas exportadoras. En promedio, las empresas exportan casi 71 mil dólares por cada trabajador, mientras las pymes exportan 10,4 mil dólares por trabajador (gráfico 11). En consecuencia la productividad de las pymes exportadoras es del orden del 15% del promedio total de las exportadoras. La contracara de esta situación es que por cada millón de dólares exportados por la pyme se generan 96 empleos, en el total de empresas exportadoras por cada millón de empleos se generan 14 empleos, en esos cuatro países para los que es posible hacer el ejercicio.

**Gráfico 11**  
**Países seleccionados: monto exportado por trabajador según tipo de empresa**  
*(En dólares)*



Fuente: Elaboración propia en base a los estudios realizados en los 4 países del proyecto y el estudio sobre Chile realizado anteriormente, (diciembre 2009).

Nota: Pymes: empresas exportadoras definidas según el criterio de ventas totales que se usa en cada país.

Una limitante de las estimaciones anteriores es que se refieren sólo al empleo en empresas que exportan directamente mediante un trámite aduanero. Sin embargo, muchas empresas, en particular en el sector agrícola, no exportan directamente sino venden su producción a un acopiador o un intermediario que efectúa las ventas al exterior. Por lo tanto, se debería agregar al número de empleos vinculados a las firmas exportadoras calculando previamente el número de trabajadores en las unidades productivas agrícolas que exportan a través de intermediarios. Estos datos se pueden estimar en base a parámetros obtenidos de los censos o encuestas agrícolas.

Otra limitante de los cálculos existentes sobre empleo exportador es que no incluyen los empleos indirectos del sector exportador. Los empleados indirectos trabajan en empresas que no exportan directamente, pero venden sus bienes y servicios a otras empresas que exportan. El empleo indirecto en el sector exportador puede ser más importante que el empleo directo. Una manera de estimar el empleo indirecto es mediante las matrices insumo-producto (MIP) que muestran los encadenamientos hacia atrás del sector exportador<sup>18</sup>. Otra manera de estimar los empleos indirectos es el análisis de los proveedores de las empresas exportadoras en base a los registros de las declaraciones tributarias de dichas empresas.

A continuación se presentan las iniciativas desarrolladas en cada país para complementar los microdatos de Aduana con series de ventas totales y trabajadores formales.

## D. Ecuador

En Ecuador, se puede acceder a los microdatos de las exportaciones por empresa con un identificador único (RUC) de la Dirección General de Aduanas (DGA). Sobre la base de estos datos, PROECUADOR ha desarrollado diversas herramientas para promover la diversificación de sus exportaciones por productos, empresas y destinos.

En el marco del proyecto se complementó la información sobre las exportaciones por empresa de la DGA con los datos sobre las ventas por empresa, de la Superintendencia de Compañías, y el número de trabajadores formales por empresa, del Ministerio del Trabajo. Se logró un avance importante en 2015, con la construcción de un laboratorio de datos en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para juntar registros administrativos de empresas que incluyan las variables del empleo, exportaciones y ventas totales, a nivel de la clasificación internacional industrial uniforme (CIU) a 6 dígitos. Este base de datos consolidados no incluye los datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) (sobre ventas totales, patrimonio y utilidades), ni datos por empresas individuales.

Algunos resultados empíricos muestran que el número de empresas exportadoras se duplicó en la última década, al igual que el monto promedio exportado por empresa (véase la parte A y B del gráfico 12). Sin embargo, el porcentaje de las empresas que exporta se ha estancado en los últimos cinco años, aun cuando el número total de empresas aumentó en 100 mil en los últimos 4 años, pasando de 705 mil en 2009 a 810 mil empresas en 2013.

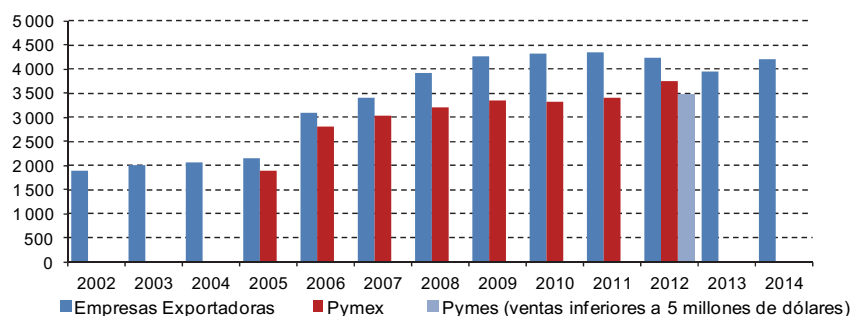
---

<sup>18</sup> En el caso de algunos países de la región, las estimaciones de CEPAL mediante datos de las MIP, para la relación entre empleo exportador indirecto/empleo exportador directo son de 1,13 para Brasil (2005), 0,63 para Chile (2003), de 0,46 para Colombia (2005) de 0,41 para Costa Rica (2011), de 0,43 en México (2003) 3 en Costa Rica y de 1,03 en Uruguay (2005). A nivel de sectores, estos coeficientes son mucho más elevados en casi todos los sectores manufactureros y en varios subsectores agrícolas.

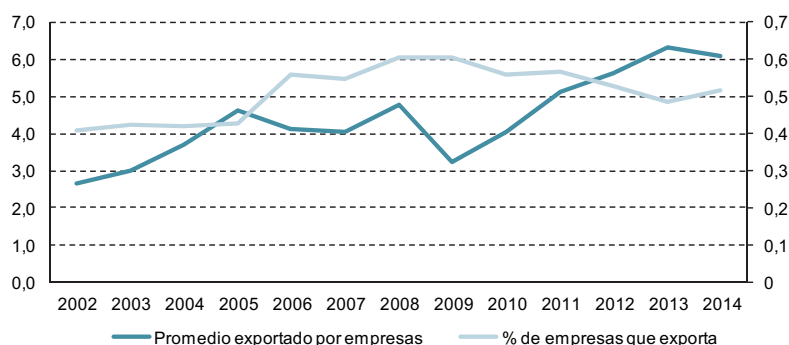


### Gráfico 12 Ecuador: empresas y pymes exportadoras. 2002 a 2014

A. Número de empresas exportadoras. 2002-2014  
(Número de empresas)



B. Proporción de empresas exportadoras y monto promedio exportado por empresa. 2002-2014  
(Porcentaje del total de las empresas y millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos oficiales la Dirección General de Aduanas de Ecuador (DGA) y la Superintendencia de Compañía (SC).

Nota: Pymex (definición estandarizada) son empresas cuyas exportaciones son inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra, multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

En Ecuador existe una correlación entre el total de ventas y el monto exportado por las empresas. Pero no todas las empresas con exportaciones inferiores a 5 millones de dólares en 2012 —límite en ventas para definir a una pyme en ese país— son pymes. De hecho, el cruce de ambas variables muestra que muchas empresas que, según el indicador de un valor máximo exportado, serían clasificadas como pymes en realidad no las son porque tienen ventas totales muy superiores a los 5 millones de dólares.

## E. El Salvador

En El Salvador, al interior del sector público, se puede acceder a la base de datos con empresas exportadoras y su Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Dirección General de Aduanas (DGA). Durante el desarrollo del proyecto se logró agregar a esta base, la información sobre ventas totales de las empresas del Ministerio de Hacienda y la de empleo del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS). Se complementó la base de la DGA con la del Ministerio de Hacienda mediante el NIT, y con la del ISSS a partir del nombre de la empresa<sup>19</sup>.

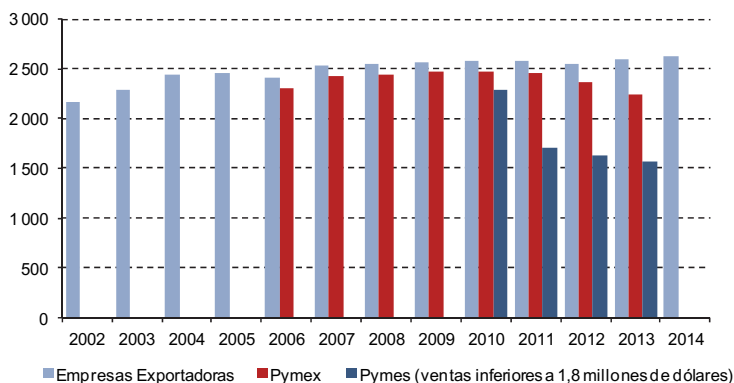
<sup>19</sup> El ISSS cuenta con datos sobre los salarios de los trabajadores en las empresas. Sin embargo, el ISSS tiene como identificador el Número Único del Patrono (NUP) y no el número de Identificación Tributaria (NIT). Se espera que a futuro el ISSS agregue el NIT de las empresas a su base de datos.

Sobre la base del análisis de los datos recolectados en el proyecto, se concluye que existe un leve incremento en el número de empresas exportadoras entre 2002 y 2014 (gráfico 13 A). Siguiendo la definición de pymes según el monto máximo exportado, el número de pymes exportadoras se mantuvo relativamente estable entre 2007 y 2012. Sin embargo, la definición alternativa de pymes según el monto máximo de ventas, presenta una tendencia del número de pymes exportadoras fuertemente a la baja entre 2010 y 2013.

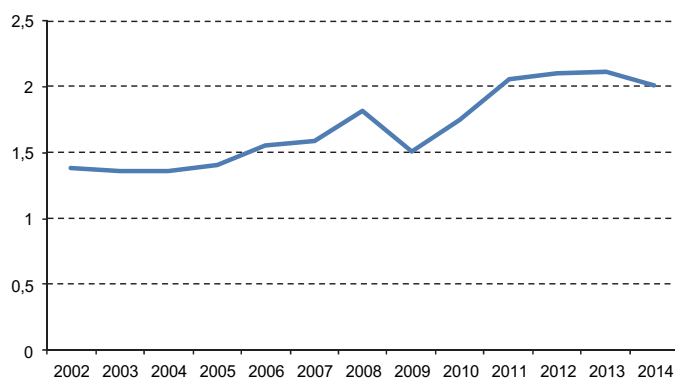
Otros resultados muestran que la mayoría de las empresas y de las pymes exportaron a Guatemala, Honduras, Nicaragua y los Estados Unidos en 2013. Un total de 237 empresas concentra el 49% del monto exportado. El valor promedio exportado por empresa se encuentra relativamente estancado en los últimos 4 años en torno a los dos millones de dólares. En promedio, cada año, una de cada tres empresas discontinúa sus exportaciones el año siguiente. En las pymes esta proporción es mayor ya que suelen exportar un sólo producto a un sólo destino.

**Gráfico 13**  
**El Salvador: empresas y pymes exportadoras. 2002 a 2014**

A. Número de empresas exportadoras: estimación de las pymes para 2006-2013  
(En número de empresas)



B. Monto promedio exportado por empresa. 2002-2014  
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos oficiales (DGA, Ministerio de Hacienda).

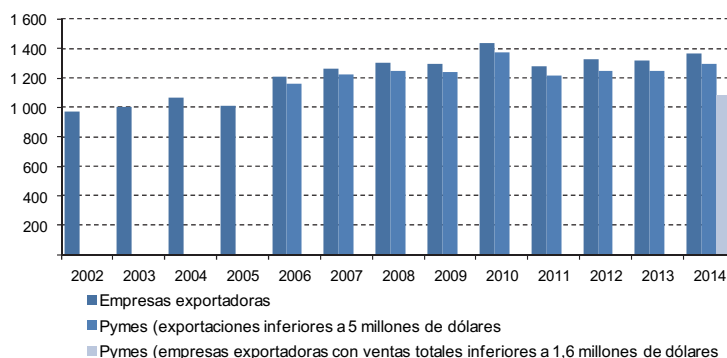
Nota: Pymex (definición estandarizada) son empresas cuyas exportaciones son inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra, multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB. Pymes son las empresas exportadoras cuyas ventas totales son inferiores a 1,8 millones de dólares.

## F. Nicaragua

La Dirección General de Servicios Aduaneros de Nicaragua no publica estadísticas sobre el número de empresas exportadoras. Esto representa un obstáculo para la caracterización de las empresas exportadoras. Sin embargo, en el contexto del proyecto se pudo acceder a una base consolidada con estos datos del Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX), el cual registra notificaciones de las empresas para exportar. No fue posible completar la base de exportaciones por empresa de CETREX con la variable de las ventas totales pero sí con la variable del número de trabajadores con informaciones parciales de la Dirección General de Ingresos (DGI) y de la Dirección de Afiliaciones del Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS).

Los datos analizados muestran que el número de empresas exportadoras se mantuvo bastante estable entre 2007 y 2014, y no habría bajado durante la crisis del 2009 (gráfico 14). Consideramos como pymes a aquellas que su monto exportado es inferior a 5 millones de dólares, se obtiene que las pymes exportadoras habrían representado alrededor del 95% del número total de las empresas exportadoras. Sin embargo, en 2014, la definición alternativa de pymes según el monto máximo de ventas (internas y externas) muestra un número de pymes exportadoras bastante inferior.

**Gráfico 14**  
**Nicaragua: empresas y pymes exportadoras. 2002-2014**  
(En número de empresas)



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de CETREX.

## G. Perú

En Perú, la Superintendencia de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) mantiene una base de empresas exportadoras desde el año 2000. PROMPERU procesa estos datos para sus actividades de promoción. En el contexto del proyecto, se pudo acceder a estos datos para los años 2010 a 2013. Estos datos fueron complementados con información de la Dirección General de Estudios Económicos del Ministerio de la Producción (PRODUCE) sobre el total de ventas (a partir de 2007, desagregados por percentiles)<sup>20</sup>, el número de ocupados, la actividad económica (CIU a 4 dígitos) y el Código de ubicación geográfica (Ubigeo). Otra información que podría utilizarse es el número de personas ocupadas por sexo de las empresas que posee el Ministerio de Trabajo a través de la Oficina de

<sup>20</sup> Complementariamente en la propia SUNAT (que es el ente recaudador de tributos) es posible obtener la información de las ventas de las empresas desde el año 2000 desagregados por percentiles. Esto permite mantener la confidencialidad de los datos de las empresas en particular, pero definir el tamaño de las empresas exportadoras y según el tramo respectivo de sus ventas totales.

Estadística de la Oficina General de Estadística y Tecnologías de la Información y Comunicaciones, organismo que comprometió este aporte para las futuras elaboraciones del banco de datos.

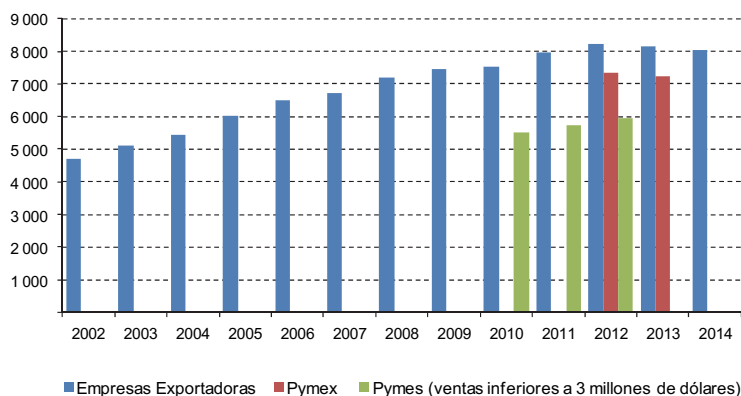
Con la información recolectada se logró caracterizar a las empresas exportadoras según el valor de las ventas totales, el número de trabajadores y la actividad económica principal de cada empresa exportadora para 2013. Se estimó el número de pymes exportadoras para tres años y el número de pymes exportadoras por sector. Asimismo se calculó el coeficiente exportador por empresa y el empleo directo para el total de las empresas exportadoras y para las pymes.

Ente los resultados destaca que el número de empresas exportadoras creció fuertemente entre 2002 y 2012, pero se ha estancado en los últimos tres años. La estimación del total de pymes según nivel de ventas es inferior a la simple estimación mediante el valor exportado (parte A del gráfico 15). El valor promedio de las exportaciones por empresa también creció fuertemente entre 2002 y 2011, pero bajo en los años posteriores. Esta tendencia se explica en gran parte por la evolución de los precios de los productos básicos que predomina en la canasta exportadora de Perú.

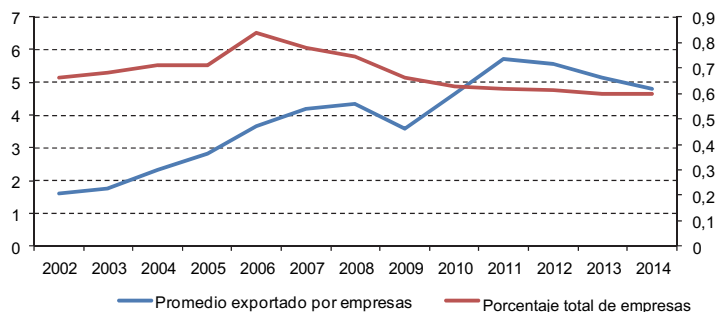
**Gráfico 15**

**El caso de Perú**

A. Evolución del número de empresas exportadoras:  
estimación de pymes para 2010-2013  
(En número de empresas)



B. Empresas que exporta y monto promedio exportado por empresa. 2002-2014  
(Porcentaje y millones US\$)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos oficiales.

Nota: Pymex (definición estandarizada) son empresas cuyas exportaciones son inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra, multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

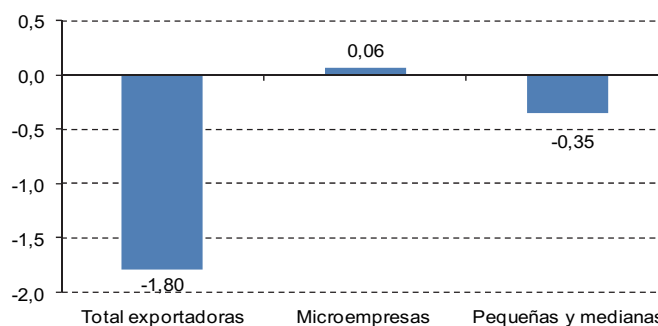
## H. Algunos ejemplos de resultados adicionales en los países del proyecto

Al complementar las bases de datos de Aduana, se puede analizar la dinámica exportadora por empresa exportadora desde múltiples perspectivas, lo cual permite obtener resultados adicionales relevantes para definir políticas públicas. Dado que se contó con distintos tipos de información en cada uno de los países, en algunos casos fue posible realizar cruces con las variables adicionales, relacionados con el carácter importador de las empresas, los sectores de actividad a la que pertenecen y el tipo de propiedad de las empresas exportadoras según su tamaño.

### 1. Análisis del balance comercial por empresa exportadora

Dado que el intercambio comercial de El Salvador es deficitario y que el equilibrio en cuenta corriente se logra por las remesas de los ciudadanos en el exterior, adquiere mayor relevancia analizar al conjunto de firmas exportadoras según sus características como importadoras. Se observa que la mayoría de las grandes empresas son también grandes importadoras y que muchas pymes, aunque no la mayoría, también importan directamente. Sólo el 19% del saldo promedio por empresa (que es negativo) corresponde a las pymes. En la práctica, las microempresas presentan un saldo positivo y las pequeñas y medianas empresas un saldo ligeramente negativo. El mayor aporte al saldo negativo lo generan las grandes empresas ya que suelen exportar menos de lo que importan.

**Gráfico 16**  
**El Salvador: saldo de las empresas exportadoras según tamaño 2013**  
(Promedio del saldo en millones de US\$)



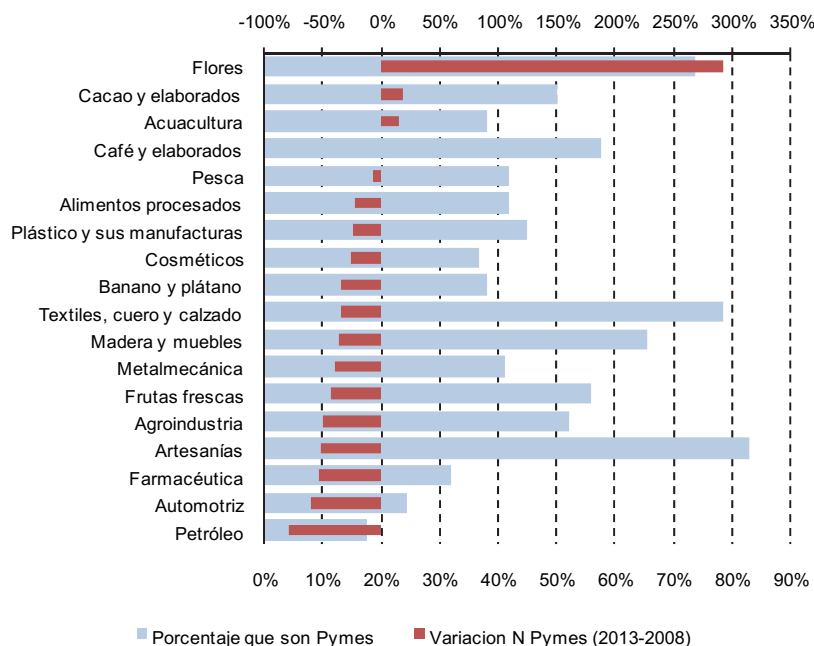
Fuente: Estimación sobre la base de datos de Aduanas y del Ministerio de Hacienda de El Salvador.

### 2. Diferencias por sectores de actividad, según tamaño de las empresas exportadoras

En la estructura sectorial de las exportadoras, parece no existir mayores diferencias según el tamaño de las empresas exportadoras. En Perú se verificó que la distribución es parecida por sectores de actividad, incluso entre las grandes firmas exportadoras y las pymes exportadoras.

En el caso de Ecuador, fue posible observar la evolución del número de firmas exportadoras por sector y tamaño al contar con una serie de datos más larga. Se diferenciaron dos indicadores para analizar la evolución sectorial de las pymes: la proporción de empresas que son pymes en cada sector (y su evolución entre 2008 y 2013) y las variaciones en la cantidad de pymes por sector.

**Gráfico 17**  
**Ecuador: evolución de las Pymes exportadoras por sectores (variación 2008-2013)**  
*(En porcentaje de exportadoras que son pymes y variación en el número de pymes. Resultados preliminares)*



Fuente: Elaboración propia sobre la nueva base de datos Aduanas y Superintendencia de Compañías.

Como se esperaba, en aquellos sectores que han tenido un fuerte crecimiento en los montos exportados en los últimos años, como las flores, la cantidad de pymes exportadores ha aumentado fuertemente, pasando de 127 a 549 empresas entre 2008 y 2013 (un crecimiento de 293%). Por el contrario, han disminuido las pymes exportadoras en rubros como textiles (de 841 a 546 empresas en los mismos años, con una disminución de 16%). Pero, se observa que en la mayoría de los sectores productivos, hubo una disminución de la proporción de pymes en el total de empresas exportadoras. Las pymes no sólo disminuyeron en sectores como el petróleo, automotriz y farmacéutico, sino también en los sectores donde tradicionalmente la pyme es más relevantes, como es el caso de las artesanías.

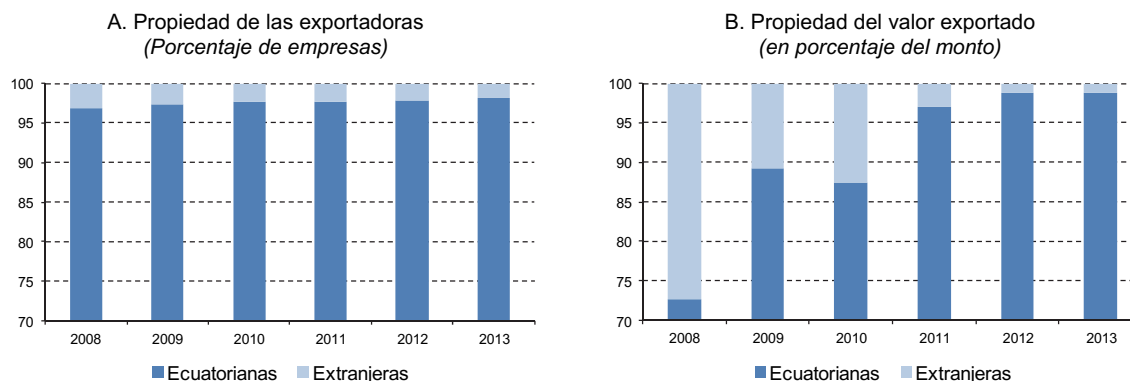
Este análisis por sectores es diferente al que habitualmente se realiza en los estudios de comercio exterior, que toma la información de Aduana, y clasifica el sector de actividad utilizando un convertidor para el producto exportado. En este estudio, se clasifica el sector de actividad de la empresa, lo que permite realizar una serie de análisis sobre la correspondencia entre el sector de actividad de la empresa y el sector de actividad del producto exportado. Esto tiene una serie de implicancias, entre las cuales destaca que a menor coeficiente exportador, mayor es la diferencia entre el sector del producto exportado y la clasificación de la actividad de la empresa<sup>21</sup>.

<sup>21</sup> Por ejemplo, si una universidad exporta una pequeña cantidad de semillas mejoradas como parte de sus resultados de investigación, el sector de actividad correspondiente al producto exportado será el agrícola, sin embargo el sector de actividad de la "empresa" es el de servicios educacionales. Nótese que en este caso la universidad quedaría calificada como pyme al utilizar el criterio del monto exportado.

### 3. Evolución de las empresas exportadoras según propiedad nacional o extranjera

En el caso de Ecuador, a través de la información suministrada por la Superintendencia de Compañías, fue posible analizar la propiedad de las empresas. Los resultados preliminares de este ejercicio se presentan en el gráfico 18. Se observa que aumentó la proporción de firmas exportadoras de propiedad ecuatoriana y lo mismo ocurrió en el valor exportado. En consecuencia, se puede concluir que en los últimos años se ha producido una especie de “ecuatorización” de las empresas exportadoras.

**Gráfico 18**  
**Ecuador: evolución del tipo de propiedad de las empresas exportadoras**  
(Resultados preliminares 2008-2013)



Fuente: Elaboración propia sobre la nueva base de datos Aduanas complementada con datos de la Superintendencia de Compañías.

### I. Avances estadísticos y plan de trabajo en los 4 países del proyecto

En los cuatro países del proyecto se lograron avances con respecto a la complementación de los datos de aduana con otras fuentes estadísticas sobre ventas y empleo. En función de las bases de datos disponibles, se ha calificado a los países en los niveles 0-4 en términos de la posibilidad de levantar y cruzar datos que permitan caracterizar las empresas exportadoras en general y las pymes, en particular, para una mejor focalización de las políticas de promoción<sup>22</sup>.

Ecuador se encuentra en el nivel 1, es decir, cuenta con registros de aduana por productos y destinos y datos sobre las empresas exportadoras disponible al interior del sector público. El principal avance en Ecuador fue demostrar que es posible complementar los datos de aduana, poder conocer las ventas totales de las empresas y el empleo en las empresas exportadora. Adicionalmente, Ecuador podría avanzar del nivel 1 a algunos aspectos del nivel 4, ya que con los datos del Servicio de Rentas Internas se puede conocer a los proveedores de las empresas exportadoras para avanzar en el análisis de los encadenamientos hacia atrás.

En El Salvador destaca lo conseguido en materia de consistencia de su base de empresas exportadoras y de su base de empresas importadoras. Este país también se encuentra en el nivel 1, sin embargo el desarrollo del proyecto mostró que es posible avanzar consistentemente al nivel 2 y que es posible avanzar también al nivel 3 al incluir a las empresas importadoras.

<sup>22</sup> Ver capítulo I Sección H.

En Nicaragua, si bien se mantiene en el nivel 0, es decir cuenta con registros de aduana pero no con información consolidada sobre empresas exportadoras; como parte del proyecto se logró analizar las empresas exportadoras para un año y se demostró que es posible complementarla con los datos de ventas y empleo de las empresas.

Perú se encuentra en el nivel 1 y con el desarrollo del proyecto se demostró que es posible avanzar sólidamente al nivel 3. Su principal avance durante el proyecto fue obtener la cooperación de otras instituciones para poder complementar los datos de aduana con los de ventas y empleo de las empresas.

En el cuadro 7 se resumen para cada país las fuentes de los datos involucradas en el ejercicio realizado durante el proyecto, así como algunas buenas prácticas y avances identificados durante la realización del proyecto. En esta parte se han destacado los avances institucionales generados por el proyecto. Finalmente, en la última columna se listan una serie de sugerencias que permitirían a los países avanzar hacia los niveles superiores en la caracterización de sus empresas exportadoras.

**Cuadro 7**  
**Países seleccionados: avances logrados en el proyecto y plan de trabajo sugerido**

País e identificador	Fuentes de datos	Instituciones usuarias de datos	Buenas prácticas y avances con el proyecto	Plan de trabajo (sugerido)
Ecuador Registro Único de Contribuyente (RUC)	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) Servicio de Rentas Internas (SRI) Superintendencia de Compañías (SC) Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC)	Banco Central del Ecuador (BCE) CORPEI PROECUADOR Ministerio de Comercio Exterior (nuevo) Asociaciones de Exportadores (FEDEXPOR) Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) Ministerio de Inclusión y Economía Social (MIES)	Sistema CRM de PROECUADOR En portal BCE informa exportadoras por destinos Exporta Fácil Directorio Exportador Ranking Empresarial Inicio sistema integrado datos del sector público Exitosa colaboración PROECUADOR-SC Inicio series exportadoras según tamaño y sectores económicos Categorización: pyme exportadora Inicio de gestiones para conformar el observatorio de la pyme en el INEC	Desarrollar práctica interinstitucional complementando base de SENAE con el SRI y la SC Procesar datos de exportadoras con ventas (SRI y SC) y empleo por sexo (IESS) Comparar con parámetros de INEC y coordinar con iniciativa similar de esa institución para el total de empresas Complementar datos de aduana con los de la SC y obtener resultados por provincias Avanzar análisis de los encadenamientos por empresa en base a los registros de proveedores de SRI Analizar sector de actividad de las empresas exportadoras y sector del producto exportado
El Salvador Número de Identificación Tributaria (NIT)	Dirección General de Aduanas Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) Dirección General de Impuestos Internos Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS)	Ministerio de Economía de El Salvador Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (PROESA) Banco Central de Reserva de El Salvador Ministerio de Hacienda Asociaciones de Exportadores	Censo Económico (incluye datos de ventas y empleo) Información de empleo en el ISSS Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX) Portal El Salvador Trade Comité Consultivo Estadístico de las Pymes Análisis de espacio de productos (datos 2009) Banco Central Exitosa colaboración PROESA-Ministerio de Hacienda Categorización: pyme exportadora. Inicio serie de empresas exportadoras según tamaño. Balance de empresas exportadoras según tamaño	Necesidad de acuerdos interinstitucionales, para aplicar plan de trabajo elaborado para asegurar la interacción permanente entre PROESA, Ministerio de Hacienda e ISSS (y de estandarización de información en base al NIT) Necesidad de coordinar avances con el Comité Consultivo de las Pymes Profundizar en el balance por empresas exportadoras según tamaños, tipos y sectores de empresas Elaborar series sobre el empleo en las empresas exportadoras Construir series sobre la localización y la antigüedad de las empresas exportadoras



Cuadro 7 (conclusión)

País e identificador	Fuentes de datos	Instituciones usuarias de datos	Buenas prácticas y avances con el proyecto	Plan de trabajo (sugerido)
Nicaragua Registro Único de Contribuyente (RUC)	Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA) Banco Central. Centro de Trámites de Exportaciones (CETREX) Dirección General de Ingresos (DGI) Dirección de Afiliaciones del Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS)	Centro de Exportaciones e Inversiones Nicaragua (CEI) Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC) Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones CNPE División de Estadísticas y Estudios Económicos del Banco Central de Nicaragua (BCN), y Ministerio del Trabajo (MITRAB)	Institucionalizar convenio CEI-CETREX para traspaso de datos para Directorio de Exportadores Esfuerzos de Coordinación Gubernamental para favorecer desarrollo Pymes Directorio Industrial, Comercio y Servicios de Nicaragua 2011 Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones CNPE Decisión de instalar Ventanilla única de Comercio Exterior Sensibilización al interior de las instituciones de la necesidad de complementar datos de aduana con otras fuentes. Y la necesidad de contar con bases de datos de empresas exportadoras consistentes	Mejorar experiencia en análisis de registros de Aduana por empresas y su depuración por RUC Establecer acuerdos MIFIC-CEI-CETREX con DGA y DGI e INSS con el apoyo de la CNPE para estructurar un banco de datos que complemente la información de Aduanas por empresa Mejorar la transparencia y lograr sinergia entre distintos proyectos realizados con apoyo de la cooperación internacional
Perú Registro Único de Contribuyente (RUC)	Superintendencia de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) Ministerio del Trabajo Banco Central de Reserva del Perú	PROMPERU Ministerio de la Producción Asociaciones de Exportadores Portal ADEX Data Trade	Estudios de empresas exportadoras con base SUNAT. Directorio Único de Empresas (DUE) Experiencia de PROMPERU. Portal SIICEX (Directorio mypes por destino) Ruta Exportadora Análisis de exportadoras no tradicionales Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) Exporta Fácil. Exportaciones por localidad (Ubigeo) Exitosa colaboración PROMPERU-SUNAT Categorización: Pyme exportadora. Inicio serie de empresas exportadoras según tamaño	Complementar la base SUNAT incorporando ventas (SUNAT) y empleo (Ministerio del Trabajo) y Estimar el empleo femenino en las empresas exportadoras Realizar balance por empresas exportadoras/importadoras Analizar evolución de los salarios en las empresas exportadoras Construir series de evolución empresas exportadoras por región

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de los consultores, los seminarios nacionales e internacionales y las entrevistas y conversaciones con representantes de las instituciones mencionadas.

## IV. Evolución de las empresas exportadoras en otros países de la región

Este capítulo se presenta los resultados de una investigación sobre los datos de las empresas exportadoras en los países de América Latina y la posibilidad de construir series anuales. La situación es diversa, pero permite evaluar los avances y los retos de distintos países de la región en el análisis de los tamaños de las firmas exportadoras.

A partir de los microdatos de empresas de las Aduanas en los distintos países, se podría adoptar una misma definición de las pymes. Sin embargo, en Argentina, Brasil y Paraguay no fue posible obtener estos datos y por ello no se pudo utilizar el mismo criterio para la definición de las pymes exportadoras. En estos casos, se utilizaron los datos agregados de los países que usan definiciones nacionales. A partir de estos datos, es posible conocer la evolución del número de empresas exportadoras, el monto promedio exportado por cada empresa y el comportamiento según los tamaños de las empresas, utilizando el concepto de pymex<sup>23</sup>.

La presentación de los países es por orden alfabético. Se incluye además un cuadro resumen final, con los aspectos institucionales y las propuestas específicas para cada país que permitirían perfeccionar los análisis de las empresas exportadoras según su tamaño. Dado que la calidad información es diferente en cada país y que no fue posible obtener la base de datos en varios casos, no fue posible estandarizar el análisis. En el caso de Bolivia, Chile, Colombia Costa Rica, Guatemala, México y Uruguay se logró analizar la base de aduanas y por lo tanto establecer un criterio común para analizar las pymes, en los otros países el análisis se basa en los estudios existentes en los países.

---

<sup>23</sup> La definición de pymex (pyme exportadora) corresponde en este documento a las empresas exportadoras de un país cuyos montos exportados son inferiores al PIB per cápita en paridad de poder de compra por 1.000, ponderado por el coeficiente exportador de ese país. Permite estandarizar y comparar los datos de los países.

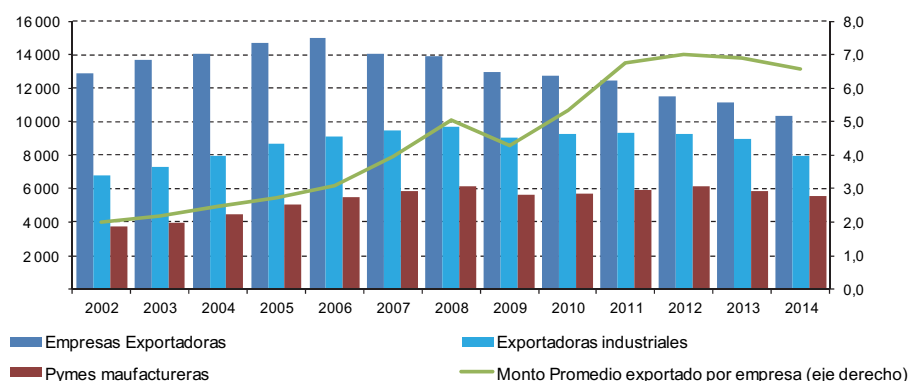
## A. Argentina

Argentina destaca a nivel internacional por el cruce de distintas fuentes de información de empresas del sector industrial<sup>24</sup> a través del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social que opera como un sistema de información estadística sobre la demografía de empresas y la dinámica del empleo. El OEDE accede a los registros administrativos de las firmas industriales de las diversas instituciones públicas. Su base de datos consolidados contiene distintas variables de las empresas industriales, tales como las ventas totales, las exportaciones, el número de trabajadores, salarios y el sector de actividad. El Observatorio publica series trimestrales de estos datos que permiten comparar las empresas exportadoras industriales con los del total de las firmas industriales.

Sin embargo, no están disponibles los datos para el total de empresas exportadoras, lo que dificulta el análisis agregado del sector exportador. Además, en 2009 se introdujeron fuertes restricciones para acceder a los microdatos por empresa de la Aduana, por la confidencialidad de los registros. Un objetivo debería ser construir una serie oficial del total de empresas exportadoras, manteniendo su anonimato.

En base a informaciones de la aduana, se puede construir una serie del total de empresas exportadoras y elaborar algunos indicadores. Estos datos muestran que entre 2006 y 2014 el número total de firmas exportadoras se redujo en 4.600, de 15 mil a casi 10 mil. El número de empresas manufactureras exportadoras siguió una tendencia similar (gráfico 19). Los indicadores muestran varias características de las empresas exportadoras. Al igual que en la mayoría de los países de la región, se observa en Argentina un fuerte aumento del monto promedio exportado por empresa, que alcanzó 7,3 millones de dólares en 2013. Otro resultado se refiere a la elevada concentración de las exportaciones en pocas empresas: en 2014, 747 empresas concentraron el 92% del valor de las exportaciones). Además, la tasa de rotación de las empresas es relativamente baja (20% entre 2009 y 2011) en comparación con el promedio de la región.

**Gráfico 19**  
**Argentina: evolución de empresas exportadoras**  
**y monto promedio exportado. 2002-2014**  
(Número de empresas y millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Aduana, del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) y de la Cámara de Exportadoras de la República de Argentina (CERA).

Nota: Las pymes exportadoras manufactureras son empresas industriales exportadoras con ventas anuales inferiores a 36,2 millones de dólares o con exportaciones entre 0,5 y 9,3 millones de dólares.

Alrededor de 2008 hay un punto de inflexión y se revierten la tendencia al alza del número de las pymes exportadoras manufactureras y también la de su participación en el valor total exportado. Según la Cámara de Exportadoras de la República de Argentina (CERA), el número de las pymes exportadoras disminuyó en 400 empresas en los últimos cuatro años. Además, su participación en las exportaciones

<sup>24</sup> Véase los informes del Observatorio de Empleo y las estadísticas de Lucía Tumini (2011).

totales se redujo desde el 12% en 2005 al 8% en 2014. La menor participación se explicaría en parte por el aumento de los precios de los productos básicos como la soya que son exportados por grandes empresas.

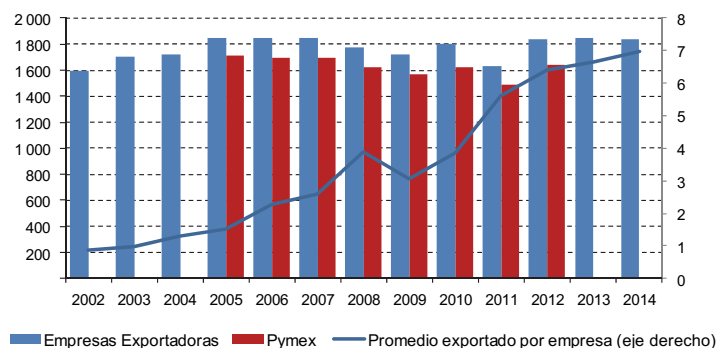
Las pymes manufactureras exportan principalmente a la propia región. América Latina representa el 64% y Mercosur el 40% del valor total exportado por dichas empresas. Sólo el 5% de los envíos tienen al Asia-Pacífico como destino. De esta manera la distancia promedio que recorren los envíos de las pymes es inferior al de las grandes empresas (5.400 y 8.400 kilómetros respectivamente).<sup>25</sup>

## B. Bolivia (Estado Plurinacional de)

En Bolivia, la fuente primaria de datos es la aduana. Estos datos son analizados por Promueve Bolivia, institución encargada de promover las exportaciones, tradicionalmente estos datos han tenido un menor grado de depuración y de sistematización al existente otros países de América Latina. No se cuenta con algún sistema consistente para identificar las empresas y adolece de una metodología permanente para analizar a las empresas exportadoras según tamaños. No obstante, hay avances, por ejemplo, en la clasificación de las empresas de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) y los generados por algunos estudios con el apoyo de la cooperación internacional<sup>26</sup>.

El complementar las fuentes de datos de distintas instituciones se ve dificultado al no existir un sistema de identificación transversal único de las empresas. Se requiere introducir un clasificador común a todas las bases de datos. Para obtener la información para caracterizar a las empresas exportadoras, se podría entonces completar la base de datos de la Aduana con datos de empresas exportadoras de Impuestos Nacionales, de la Gestora Pública de Pensiones, del Padrón de Operadores de Comercio Exterior, del Ministerio de Trabajo y la Previsión Social y del Instituto Nacional de Estadísticas.

**Gráfico 20**  
**Bolivia: evolución de las empresas exportadoras**  
**y monto exportado, 2002-2014**  
(Número de empresas y millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana.

Notas: Las pymex (definición estandarizada) son empresas cuyas exportaciones son inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra, multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

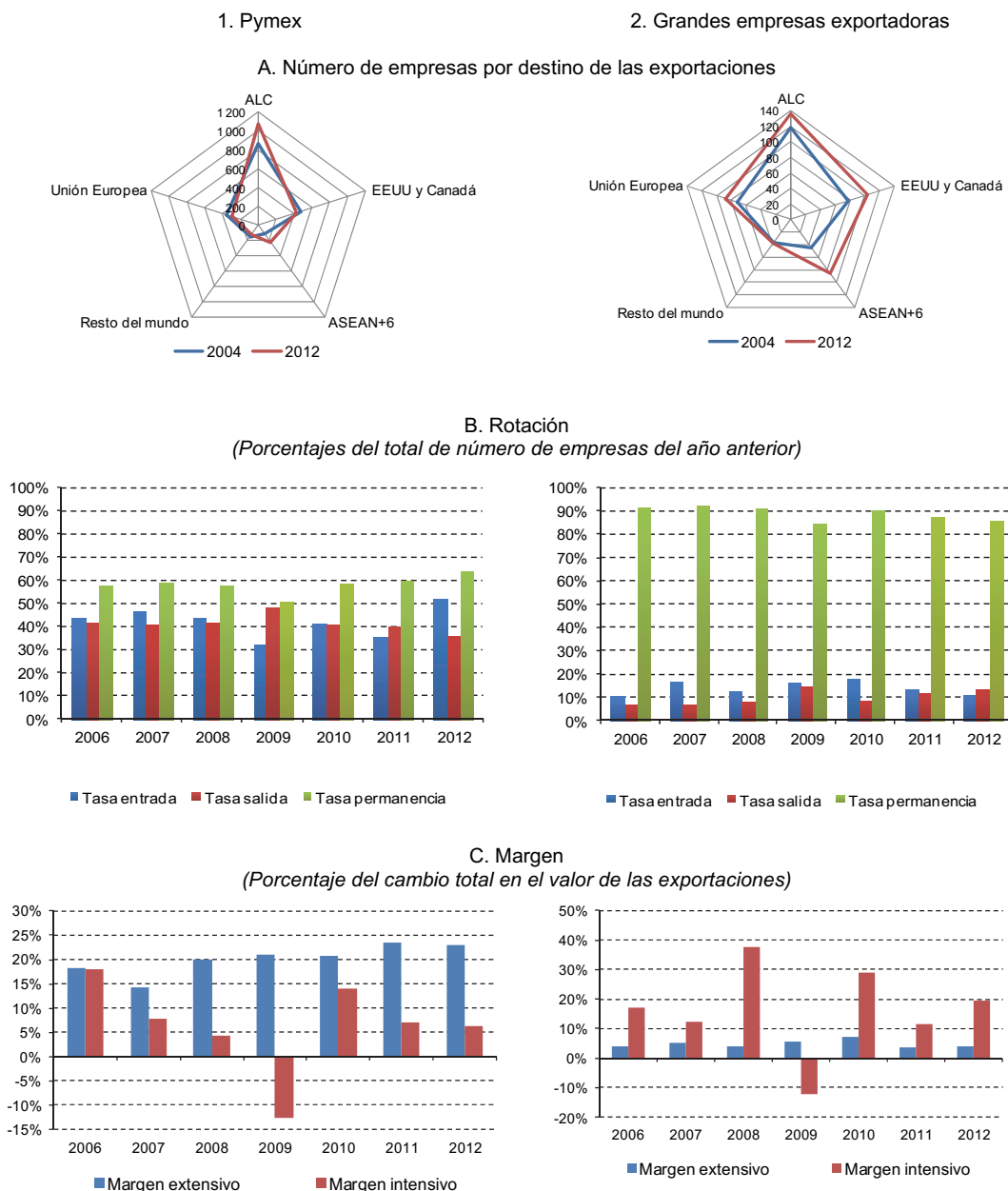
Los datos de Aduana muestran que en Bolivia el número de empresas exportadoras ha permanecido relativamente estable en torno a las 1.800 empresas en los últimos diez años. Utilizando la definición estandarizada de pymex común para la mayoría de los países de América Latina, se estima que dichas empresas representan aproximadamente el 75% del número total de empresas exportadoras en Bolivia (gráfico 20).

<sup>25</sup> Para los datos sobre las pymes exportadoras manufactureras, véase Sarudiansky y Alarcón (2013) y los informes anuales del CERA.

<sup>26</sup> Véase por ejemplo los estudios del Instituto Bolivia de Comercio Exterior apoyados por el USAID.

En comparación con las grandes empresas, los envíos de las pymes se concentran más en los países de la región. La tasa de entrada y salida del universo exportador de las pymes bordea el 50%, mientras la rotación de las grandes empresas es mucho menor. Finalmente, el margen extensivo explica la mayor parte de los cambios en los montos exportados de las pymes (gráfico 21).

**Gráfico 21**  
**Bolivia: destinos, rotación y margen según tamaño**  
**de las empresas exportadoras. 2006-2012**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana.

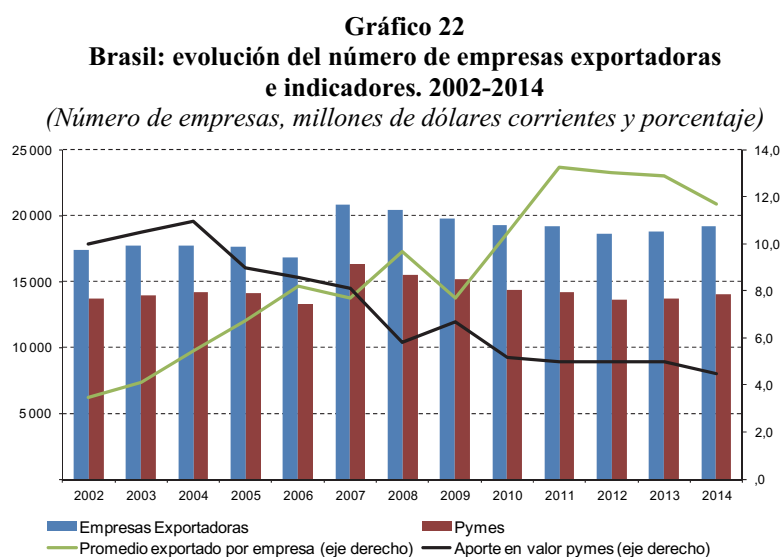
Notas: Las pymes (definición estandarizada) son empresas con exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

## C. Brasil

Brasil presenta grandes avances en el análisis de las empresas exportadoras según su tamaño. El Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) complementa los microdatos por empresa exportadora existentes en la Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (SECEX/MDIC), con la información anual del Ministerio de Trabajo y Empleo (Rais/MTE) referida al número de empleados formales en cada empresa. Cuando los registros laborales no disponen de esta información se complementa con datos del número de empleados registrados en el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE). Este procedimiento se ha depurado y perfeccionado, de manera que desde el año 2011 la información de las distintas fuentes que se logra parear, supera al 99% del número total de las empresas exportadoras y del valor exportado. Con estos datos, SEBRAE analiza varias dimensiones de las empresas exportadoras según su tamaño, tales como el número de empresas exportadoras, el valor exportado, la rotación y concentración de las empresas exportadoras, el sector de actividad de las firmas exportadoras y los productos exportados (SEBRAE, 2012).

Gracias a este trabajo interinstitucional colaborativo, se ha mejorado las prácticas de levantamiento de información en las instituciones. La presentación de los resultados ha adquirido mayor relevancia al ser compartida al interior del sector público. Faltaría por desarrollar algún procedimiento que permita analizar a las empresas exportadoras desagregadas según nivel de ventas, de manera de evitar clasificar como pymes a aquellas que tienen pocos trabajadores, pero presentan elevados niveles de ventas.

El análisis con datos de la aduana muestra que en 2014, Brasil todavía no había recuperado el número de empresas exportadoras de 2007. El monto promedio exportado por empresa creció de 3,5 millones de dólares en 2002 a unos 12 millones de dólares en los últimos cuatro años (gráfico 22).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Aduana (SECEX), SEBRAE y MRE-DPR.

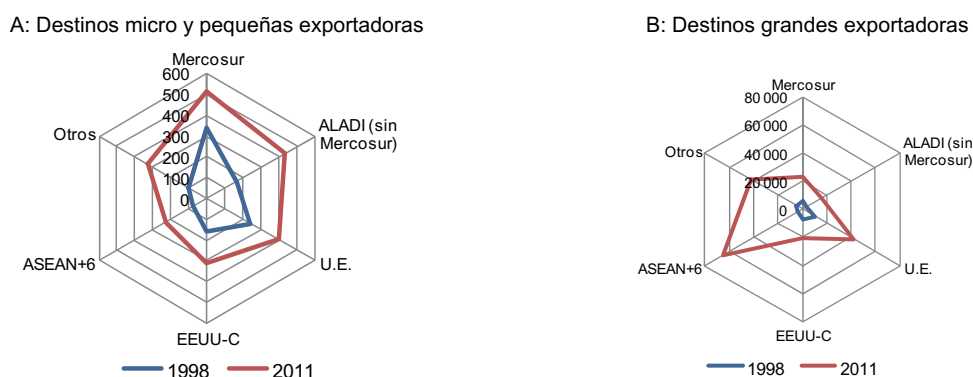
Nota: Pymes: empresas exportadoras con menos de 499 ocupados o con exportaciones inferiores a 10 millones de dólares (criterio SEBRAE).

Considerando el criterio de SEBRAE de pymes (empresas de menos de 499 trabajadores o hasta 10 millones de dólares exportados), este grupo de empresas ha disminuido su aporte tanto en la cantidad total de empresas (79% a 73%), como en el valor total exportado (de 10,1% a 5%) entre 2002 y 2014. La baja en la participación de las pymes se explica especialmente por la disminución en la contribución de las micro y pequeñas empresas que pasaron del 2,1% de los envíos en 2002 al 0,7%

en 2013. Otro factor fue el aumento en el valor promedio exportado, particularmente de las grandes empresas que se concentran en los rubros de los recursos naturales que se beneficiaron de precios crecientes hasta 2011. A partir de 2012, el promedio exportado por empresa se estancó.

La cuarta parte de las pymes exportadoras brasileñas orientaron sus envíos a los países de América Latina en 2011, siendo su principal destino. En términos del valor exportado, la región también es el principal mercado de las micro y pequeñas empresas. En cambio, para las grandes empresas los destinos asiáticos han aumentado fuertemente su participación en los últimos años. Los países de Asia y el Pacífico tienen un menor peso en las exportaciones de las micro y pequeñas empresas (10%) que en las grandes empresas (32%), (gráfico 23).

**Gráfico 23**  
**Brasil: valor exportado por destinos según tamaño de las firmas exportadoras. 1998 y 2011**  
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Aduana (SECEX) y SEBRAE.

Nota: Según la definición brasileña, las microempresas tienen hasta 19 ocupados, las pequeñas entre 20 y 99, las medianas entre 100 y 499, y las grandes más de 500 ocupados.

El comportamiento de las medianas empresas exportadoras (entre 100 y 499 trabajadores) se acerca más al de las grandes empresas (más de 500 trabajadores). Entre 1998 y 2011, las medianas empresas reorientaron parte sus exportaciones desde el Mercosur hacia el Asia. En este periodo, este grupo de empresas quintuplicaron sus envíos al Asia, los cuales superaron los envíos destinados a Estados Unidos y Canadá.

En Brasil, las pequeñas y medianas exportadoras que exportan todos los años representan el 43% de las firmas y el 66% del valor exportado por este tipo de empresas. Las empresas entrantes son más importantes en número que en valor.

## D. Chile

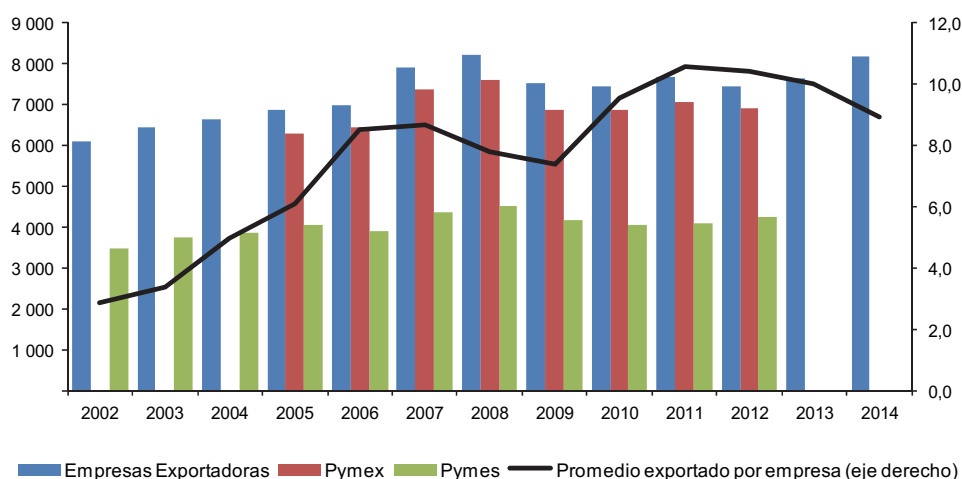
En Chile existe una base depurada de las empresas exportadoras proveniente de aduanas que es compartida por las instituciones del Estado. Esta base ha sido complementada con otras fuentes de información, principalmente los datos de ventas proveniente del Servicio de Impuestos Internos. El criterio utilizado para separar las pymes de las grandes empresas se refiere a las ventas totales (100.000 Unidades de Fomento equivalente a unos 4,6 millones de dólares de 2012)<sup>27</sup>. Según esta definición, las pymes representaban sólo el 60% del total de empresas exportadoras en 2014. Posiblemente, estos datos subestimen la participación de las pymes en el número total de las

<sup>27</sup> La unidad de fomento (UF) es una unidad de cuenta reajutable de acuerdo con la inflación.

exportadoras, en parte porque muchas de ellas son empresas unipersonales que no proveen información de ventas al Servicio de Impuestos Internos. Además, la proporción de pymes tiende a disminuir al establecerse un valor de ventas que sólo se ajusta a la inflación, ya que varias empresas tienden a superar dicho umbral con el tiempo. Se estudia actualizar este criterio de manera de otorgarle una mayor flexibilidad<sup>28</sup>. La agencia de promoción de exportaciones ProChile usa un umbral mayor, de ventas de hasta 7,5 millones de dólares para definir las pymes.

Entre 2008 y 2014, el número de empresas exportadoras fluctuó entre 7 y 8 mil. Dentro de este universo de empresas exportadoras, la estimación del número de pymes depende en parte del criterio para definir a este grupo de empresas. Según la variable del monto máximo exportado, alrededor de 92% del número total de las empresas son pymes. Sin embargo, muchas empresas con un bajo nivel de exportaciones registran ventas importantes en el mercado local y no son realmente pymes. Al utilizar el criterio de ventas totales para definir este grupo de empresas, el número de pymes exportadoras se reduce drásticamente a unas 4,5 mil empresas (gráfico 24). Aplicar el criterio del monto exportado para clasificar las pymes exportadoras puede llevar a errores, al clasificar a empresas como pymes cuando no lo son.

**Gráfico 24**  
**Chile: evolución de las empresas exportadoras**  
**y monto promedio exportado. 2002-2014**  
*(Número de empresas y millones de dólares)*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), Prochile, Ministerio de Economía y Servicios de Impuestos Internos.

Nota: Las pymex (criterio estandarizado de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB. Las pymes (criterio nacional por ventas) son las empresas con ventas totales inferiores a 100.000 Unidades de Fomento (unos 4,6 millones de dólares de 2012).

El monto promedio exportado por empresa aumentó desde 2002 hasta la crisis de 2009. Tras una caída en ese año y una recuperación hasta 2011, este monto ha bajado hasta 2014, en gran medida por la disminución del precio del cobre que representa más de la mitad de las exportaciones de Chile (gráfico 24).

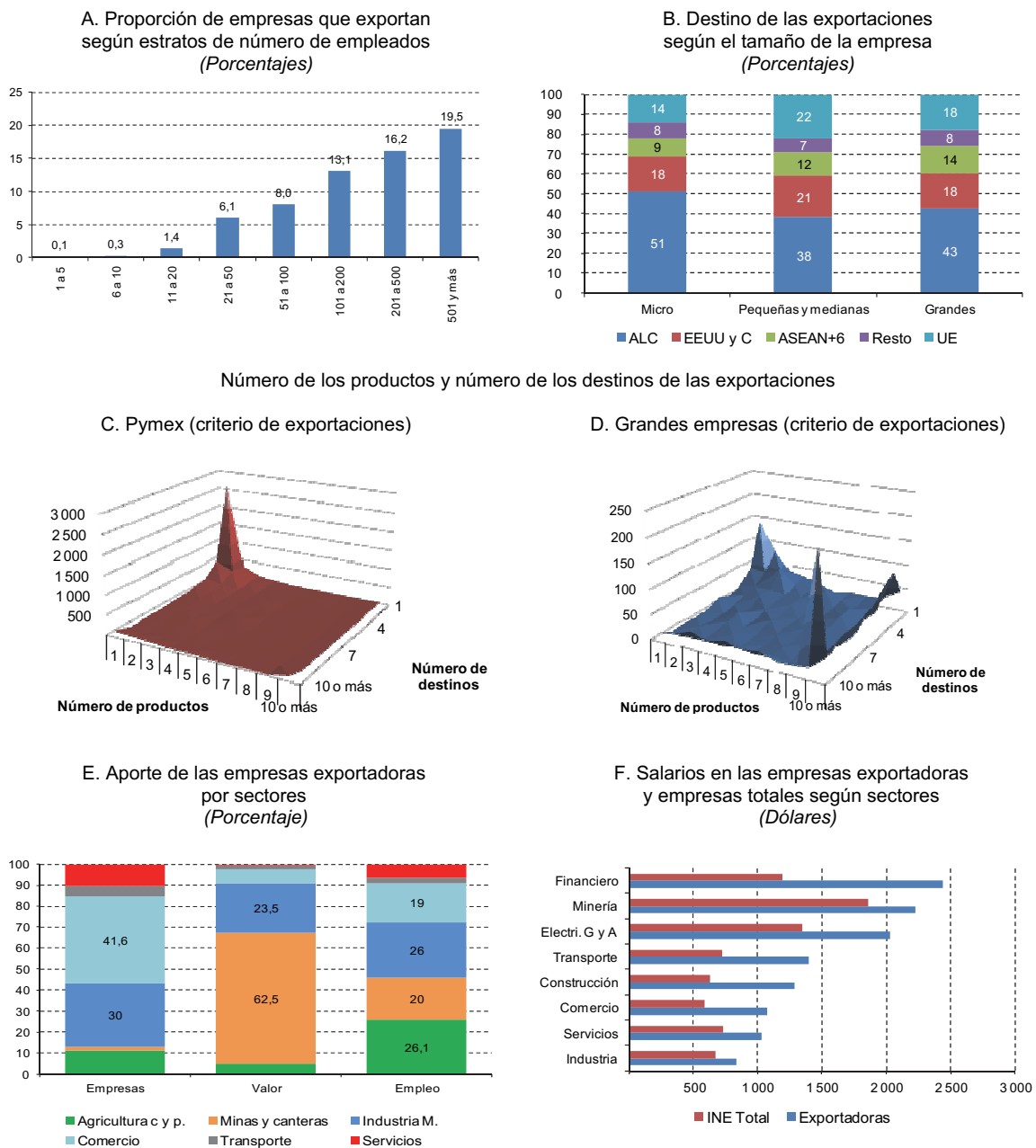
Los datos consolidados con múltiples variables permiten analizar distintas dimensiones de las empresas exportadoras de Chile (gráfico 25). El porcentaje de las empresas que exporta está

<sup>28</sup> Para analizar las distintas definiciones de pyme ver por ejemplo, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (2007), Henríquez (2009) y FUNDES (2007). Para analizar el aporte de las pymes a las exportaciones, véase los estudios de ProChile, Direcon y del Ministerio de Economía citados en la Bibliografía.



directamente relacionado con su tamaño: a mayor número de trabajadores, mayor es la proporción de empresas que exportan (gráfico 25 A). En las empresas de hasta 5 trabajadores sólo una de cada mil empresas exporta. En cambio en las empresas de más de más 500 trabajadores una de cada cinco empresas tiene envíos al exterior.

**Gráfico 25**  
**Chile: empresas exportadoras según tamaños, destinos, productos,**  
**aporte al empleo y nivel de salarios. 2010**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana, Instituto Nacional de Estadísticas, Servicio de Impuestos Internos y la Superintendencia de Valores y Seguros.

Nota: Las pymex (criterio de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB. Las pymes (criterio de ventas) son empresas con ventas totales inferiores a 100.000 UF (unos 4,15 millones de dólares de 2010).

Existen también diferencias marcadas entre el tamaño de las empresas y los destinos de sus exportaciones (gráfico 25 B). Más del 50% de las microempresas exportadoras (empresas con ventas inferiores a 60 mil dólares) envía sus productos a los países de América Latina y el Caribe. En cambio, en las grandes empresas este destino disminuye al 43% y aumenta el destino asiático.

Se observa también una diferencia entre el número de productos y de destinos según se trate de pymes o de grandes empresas (gráficos 25 C y D). En las primeras, se observa que casi 3.000 pymes exportan un solo producto a un solo destino. En las grandes empresas existe un número mayor de empresas que exporta más de 10 productos a más de 10 destinos.

Las firmas exportadoras tienen diferentes características según los sectores de actividad (gráficos 25 E y F). El comercio es el sector con el mayor número de empresas exportadoras, seguido por la industria y la agricultura. En términos del valor exportado, el sector con el mayor aporte es la minería, que triplica el aporte de la industria. En términos de empleo directo, la agricultura registra la mayor proporción del empleo, seguido por la industria, la minería y el comercio. En términos de salarios, los niveles en las empresas exportadoras (según los datos del Servicio de Impuestos Internos) son mayores que el promedio del sector (según las encuestas de empleos y salarios el INE) en todos los sectores. Se excluyó el sector agrícola por falta de claridad de los datos sobre niveles de salarios.

## E. Colombia

En Colombia, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) mantiene una base de datos de acceso libre de empresas exportadoras e importadoras desde 2007<sup>29</sup>. Esta base contiene algunas variables de las empresas, el nombre, el identificador fiscal, el monto y el volumen exportado o importado. Además, en algunas investigaciones se ha podido profundizar en los principales productos comprados o vendidos<sup>30</sup>. Para conocer las ventas totales de cada firma, se podría complementar los registros de la DIAN con otras fuentes como, por ejemplo, la Encuesta Anual Manufacturera del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y la base de datos de la Superintendencia de Sociedades. Esta última base recoge los estados financieros de casi todas las firmas medianas y grandes y una muestra de las pequeñas, ya que no están obligadas a informar.

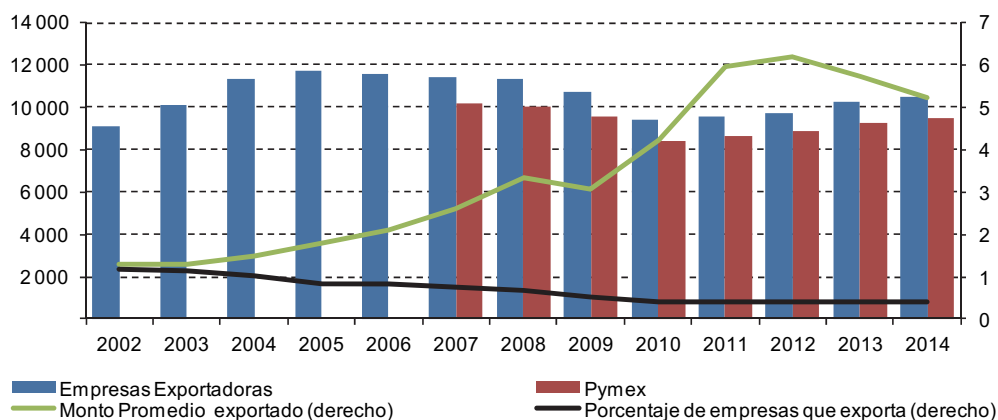
Se han realizado varios estudios sobre las empresas exportadoras considerando la base de datos de la Superintendencia de Sociedades (Barajas, 2007; Eaton y otros, 2007; y Meléndez, 2013). Estos trabajos concluyeron que la intensidad exportadora crece con el tamaño de las empresas: 7% de las pequeñas empresa exporta, mientras 29% de las grandes empresas exportó en 2005. Las exportaciones se concentran en un pequeño número de exportadores grandes y estables. En cada cohorte de nuevos exportadores solo una fracción pequeña permanece y crece rápidamente. La participación de las pymes en el valor exportado disminuyó en el tiempo, representando menos de 10% del valor de las exportaciones en 2012.

El análisis de los datos de la DIAN muestra que el mayor número de empresas exportadoras se alcanzó en 2005. Luego, este número disminuyó hasta 2010, y en 2011 se inició una leve recuperación. La disminución en el número de empresas exportadoras coincide en parte con la reducción del número que exporta a Venezuela, dada la crisis de este país vecino. El porcentaje de las empresas que exporta ha ido disminuyendo. En el mismo periodo el monto promedio exportado por empresa aumentó de 1,5 millones de dólares en 2002 llegando a 6 millones de dólares en 2012, disminuyendo en los dos años posteriores.

<sup>29</sup> Para cada empresa con su identificador fiscal y nombre o razón social se puede saber la localidad, el monto exportado, el volumen exportado, el número de declaraciones de exportación y las cinco subpartidas de los principales productos. Ver <http://www.dian.gov.co/dian/>.

<sup>30</sup> FUNDES (2005) inició este tipo de análisis, pero no ha tenido continuidad.

**Gráfico 26**  
**Colombia: evolución de las empresas exportadoras e indicadores. 2002 a 2014**  
*(Número, porcentaje y millones de dólares)*

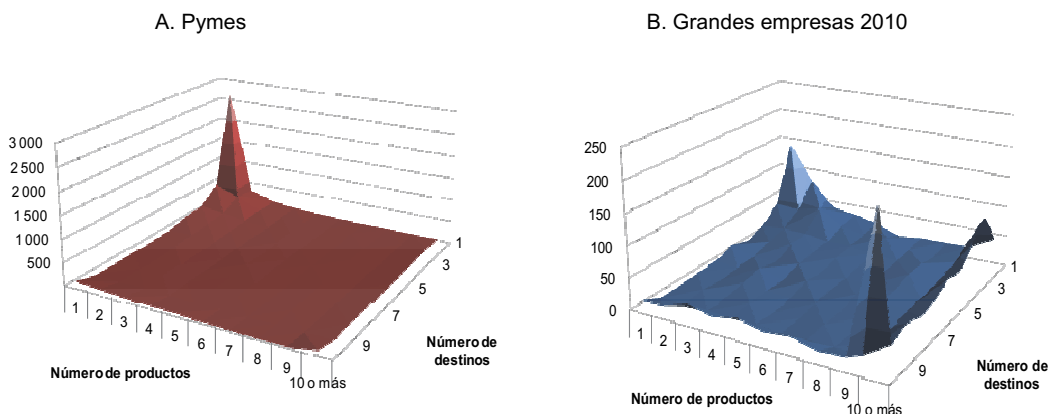


Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de DIAN.

Nota: Las pymex (criterio estandarizado de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

Utilizando el criterio estandarizado del monto máximo de exportaciones para definir el tamaño de las empresas, se observa que las pymex representan el 89% del número total de las empresas exportadoras. Además, el 59% del total de las pymex exporta un producto a un destino, y ninguna exporta más de diez productos a más de diez destinos. En cambio, en las grandes empresas, el 50% exporta un producto a un destino y el 41% exporta más de 10 productos a más de 10 destinos (gráfico 27).

**Gráfico 27**  
**Colombia: número de productos y número de destinos de las exportaciones**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de Aduana (DIAN)

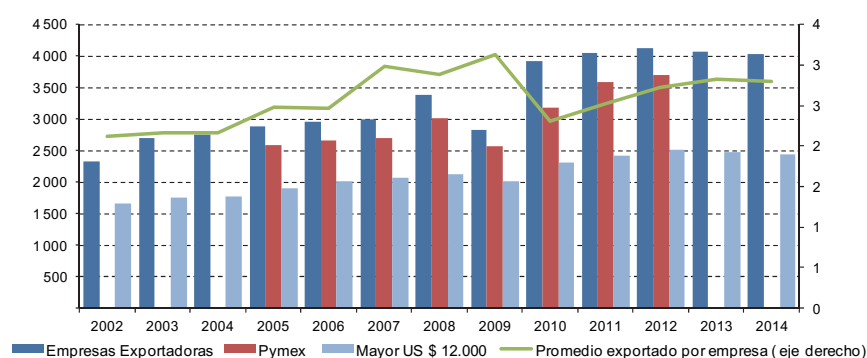
Nota: Pymex: empresas exportadoras con envíos inferiores al PIB per cápita en PPC\*1000.

## F. Costa Rica<sup>31</sup>

En Costa Rica, la Promotora del Comercio Exterior (Procomer) publica cada año un Censo Exportador que es una base de datos relativamente completa de las empresas exportadoras. Este trabajo es el fruto de una colaboración con la aduana y el Banco Central. Una restricción de la base es que se limita a las empresas con envíos superiores a 12 mil dólares, lo que puede resultar en la exclusión de ciertas pymes exportadoras.

El análisis de los datos de aduana muestran que el número de empresas exportadoras casi se duplico entre 2002 y 2014 (gráfico 28). Con eso, Costa Rica es el país de la región con el mayor aumento de las pymes exportadoras en la última década. Después de Uruguay, Costa Rica es el segundo país de la región con la mayor cantidad de firmas exportadoras por cada cien mil habitantes.

**Gráfico 28**  
**Costa Rica: evolución de las empresas exportadoras**  
**y del promedio exportado. 2002-2014**  
(Número y millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Procomer.

Nota: Las pymex (criterio estandarizado de monto máximo de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

Entre las pymes exportadoras hay un gran número de micro empresas. Utilizando el criterio estandarizado de monto máximo exportado para definir las pymex, se observa en el gráfico 28 que dicho grupo de empresas representa la gran mayoría de las empresas exportadoras. Sin embargo, excluyendo las empresas con envíos inferiores a 12 mil dólares, el número de pymes exportadoras se reduce de 3.600 a apenas 2.500. La diferencia entre los dos son las microempresas exportadoras. El monto exportado promedio por las empresas creció entre 2002 y 2009, cayó en 2010 y se recuperó parcialmente después.

Considerando los criterios utilizados en el “Censo Exportador 2012” de Procomer para clasificar las empresas por tamaño, las grandes firmas tuvieron una mayor tasa de crecimiento que las pymes desde 2002 a 2012 en términos del número de empresas, el valor de los envíos y el número de productos exportados<sup>32</sup>. Como resultado de estas tendencias, la participación de las pymes en el valor total de las exportaciones se redujo de 28% en 2000 a 24,0% en 2012.

El análisis de los microdatos de aduana por empresas muestra que la participación de las pymes en el valor de las exportaciones totales en Costa Rica es una de las más altas de América Latina. En buena parte esto podría estar relacionado con el perfil exportador del país, dado que no se trata de un exportador de recursos naturales. Además, la concentración de las exportaciones en

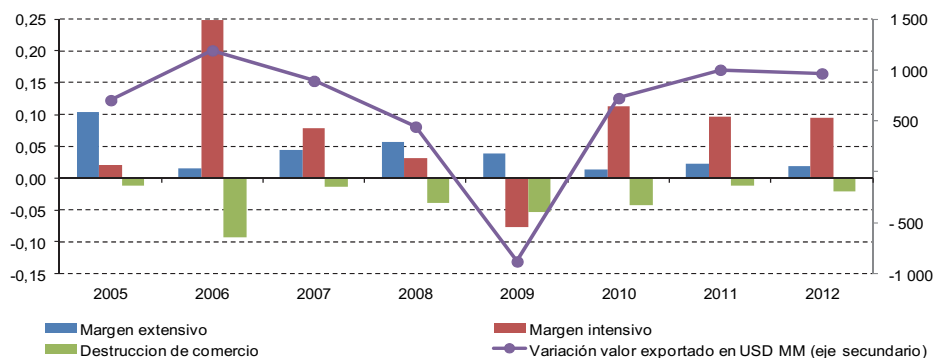
<sup>31</sup> Para mayores detalles del caso de Costa Rica, véase CEPAL abril 2014.

<sup>32</sup> PROCOMER clasifica como grandes empresas a las que exportan más de 9,5 millones de Dólares, como pyme a las que exportan entre 50 mil y 9,5 millones de dólares, y como microempresas a las que exportan hasta 50 mil dólares (CEPAL, 2014, pg. 56).

grandes firmas sigue siendo una de las más bajas en la región, pese a la tendencia a la concentración entre 2010 y 2013. El percentil de las empresas más grandes en Costa Rica es responsable por 53% de las exportaciones en 2013, lo cual es inferior al promedio de la región.

Los indicadores de rotación de empresas exportadoras en Costa Rica son elevados, pero inferiores al promedio de la región. En 2005, 2007 y 2008 una proporción significativa del aumento de las exportaciones fue generado por nuevas empresas (margen extensivo). La crisis de 2009 produjo un quiebre en esta tendencia, que significó que a partir de 2010 el crecimiento de las exportaciones se concentrara en las empresas existentes (margen intensivo), mientras las nuevas empresas contribuyen poco (margen extensivo) (gráfico 29).

**Gráfico 29**  
**Costa Rica: variación del total exportado explicada por el margen intensivo y extensivo. 2005-2012**  
(Porcentaje y millones de dólares)

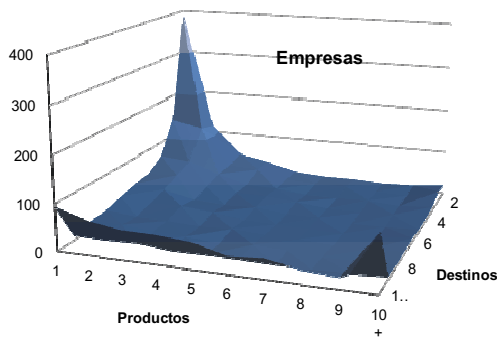


Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduanas y Procomer.

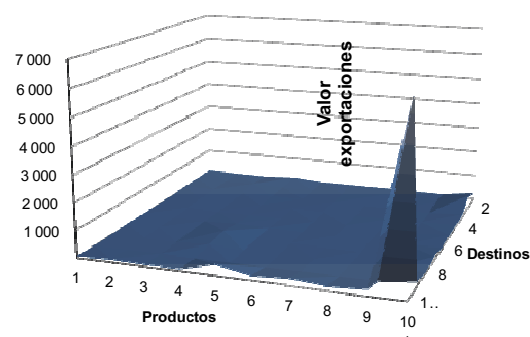
Otra característica de las firmas exportadoras de Costa Rica es que sus ventas al exterior muestran una menor concentración en productos y destinos que el promedio de la región. De hecho, las empresas que venden 10 o más productos a 10 o más destinos representan 58% del valor total exportado en 2012 (gráfico 30). Las empresas que venden 1 sólo producto a 1 sólo destino representaban apenas 0,7% del valor de las exportaciones en este año. Las pymes son claves para la diversificación exportadora, porque ellas vendían mil productos diferentes más que las grandes empresas en 2012. Las grandes firmas suelen ser filiales de empresas multinacionales que se especializan en producir en Costa Rica un número limitado de productos.

**Gráfico 30**  
**Costa Rica: cantidad de empresas y valor exportado por número de productos y destinos. 2012**

A. Empresas según número de productos y destinos  
(Número de empresas)



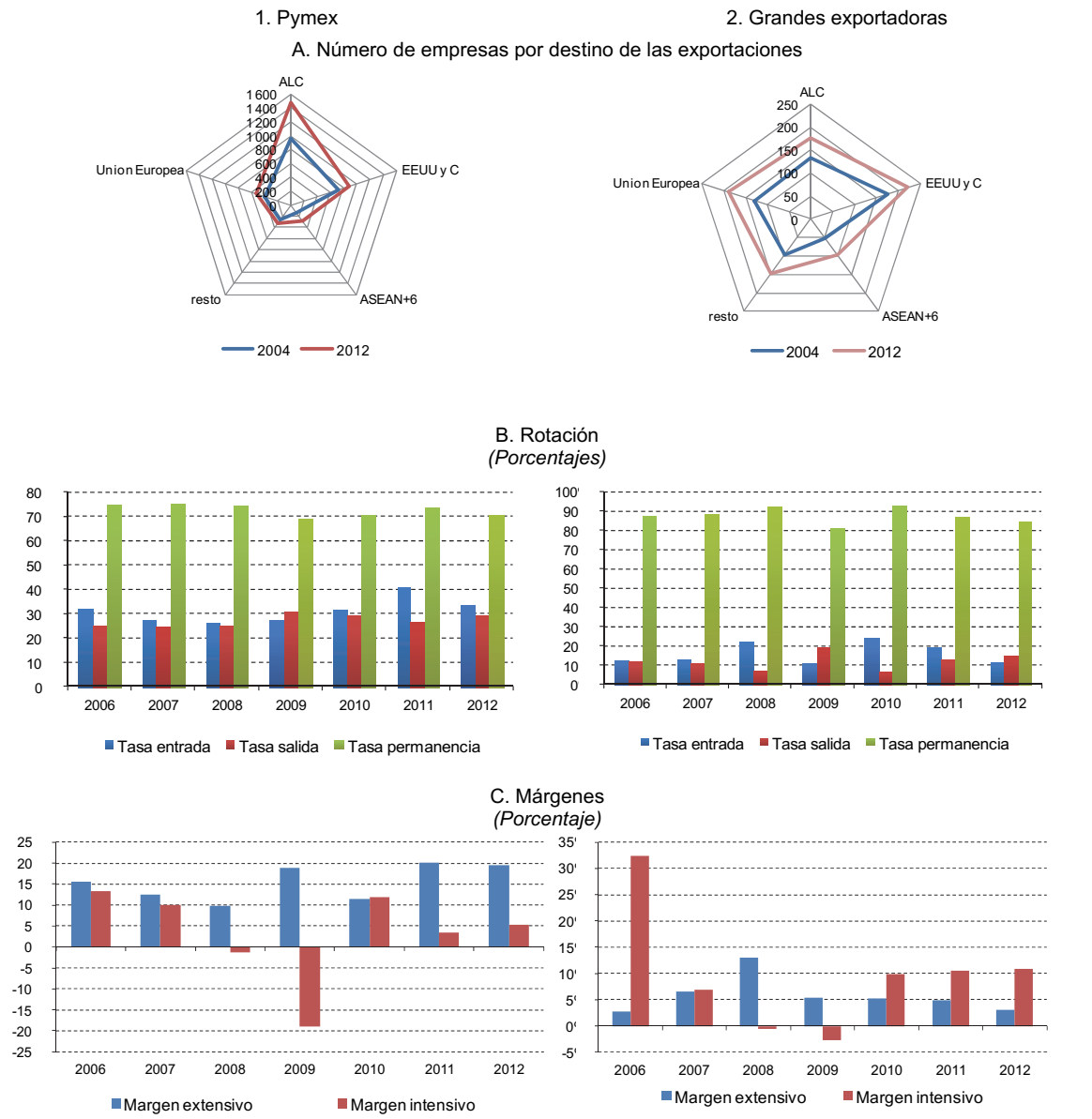
B. Valor exportado según productos y destinos  
(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Procomer.

Existen marcadas diferencias entre el comportamiento exportador de las pymes y las grandes empresas. Mientras las pymes exportan principalmente a la propia región y los Estados Unidos —previsiblemente como parte de cadenas de valor o maquilas—, las grandes firmas tienen una distribución más homogénea de sus exportaciones entre los cinco destinos considerados. Las pymes padecen una rotación significativamente más elevada que las grandes firmas. El margen extensivo es comparativamente más importante en las pymes, ya que el grueso de las variaciones del valor de las exportaciones se debe a modificaciones del margen intensivo de las grandes empresas exportadoras (véase gráfico 31).

**Gráfico 31**  
**Costa Rica: Destinos, rotación y margen según tamaño de las empresas exportadoras, 2004-2012**

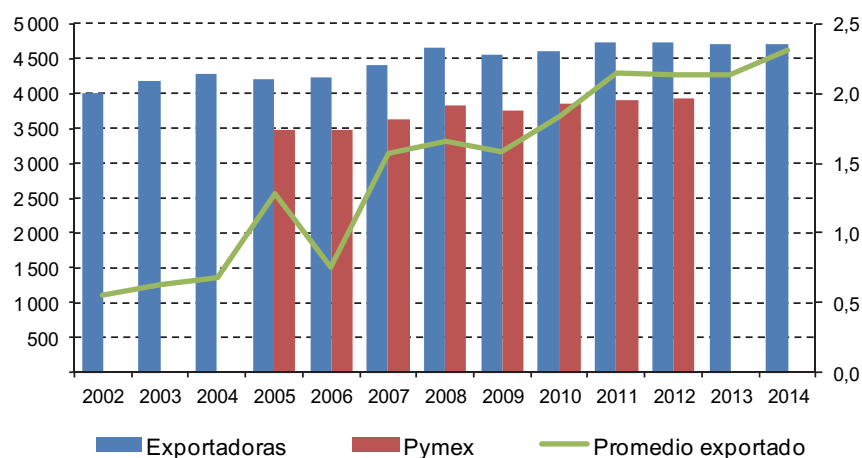


Fuente: Elaboración propia sobre la base de micro datos de aduana y Procomer.  
 Nota: Las pymes (criterio estandarizado de monto máximo de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

## G. Guatemala

En Guatemala no se difunden las estadísticas sobre las empresas exportadoras. El análisis de los microdatos de la aduana muestra un crecimiento del universo exportador, especialmente de las grandes firmas exportadoras entre 2003 y 2012. Este grupo de empresas aumentó 55% en número y 270% en valor exportado durante este periodo (véase gráfico 32). Las pymes exportadoras se concentran en los sectores de artículos de vestuario, café, materiales plásticos, cardamomo y frutas frescas, secas o congeladas (Echeverría y Díaz, 2013).

**Gráfico 32**  
**Guatemala: evolución de las exportadoras**  
**y monto promedio exportado. 2003 a 2014**  
*(Número de empresas y millones de dólares)*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana.

Nota: Las pymex (criterio estandarizado de monto máximo de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

Existe una relativa concentración de empresas con exportaciones de pocos productos y pocos destinos. El 27% de las firmas exportadoras enviaron un único producto a un solo destino, representando un escaso 2% de los envíos totales del país en 2012. El 54% de las empresas exportadoras exportó 3 o menos productos a 3 o menos países. Estas empresas representaron el 10% del valor exportado total del país. Pero, en el otro extremo, 61 firmas exportaron 10 o más productos a 10 o más destinos, representando el 18% de los envíos totales.

Al igual que en la mayoría de los países de América Latina, las pymes exportan principalmente a la región y tienen indicadores de rotación mucho más elevados que las grandes empresas. Sin embargo, al igual que en Costa Rica, la tasa de rotación en Guatemala de las pymes exportadoras, es menor que el promedio de la región (véase gráfico 33).

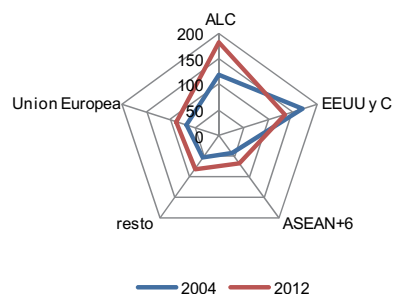
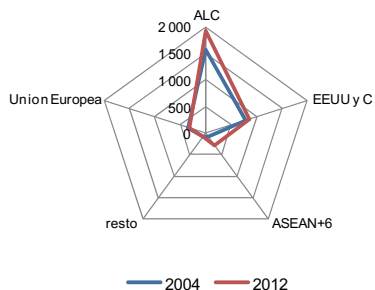
Las variaciones del valor exportado por Guatemala entre 2006 y 2012, se explican sobre todo por los cambios en los montos exportados por las empresas permanentes (margen intensivo). La crisis económica de 2008 y 2009 implicó una caída en el comercio principalmente por la reducción de los envíos de las empresas estables, las cuales también fueron las protagonistas en la recuperación desde 2010. Al analizar separadamente estos resultados según el tamaño de las empresas exportadoras, se concluye que el margen extensivo es más importante para las pymes, y el margen intensivo es mayor para las grandes empresas.

**Gráfico 33**  
**Guatemala: destinos, rotación y margen según tamaño de las empresas exportadoras, 2006-2012**

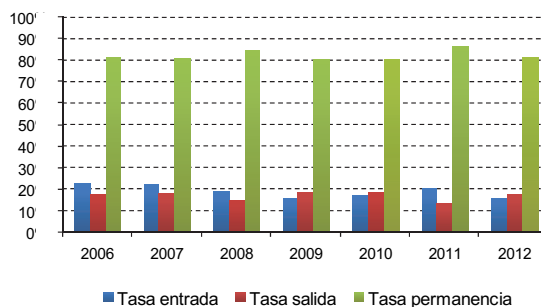
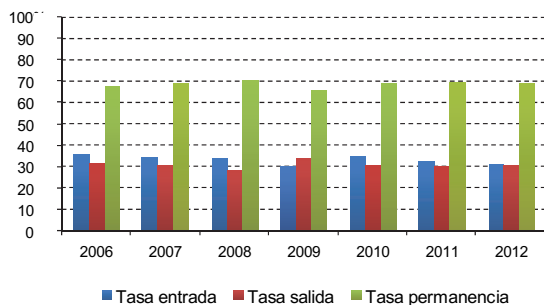
1. Pymex

2. Grandes exportadoras

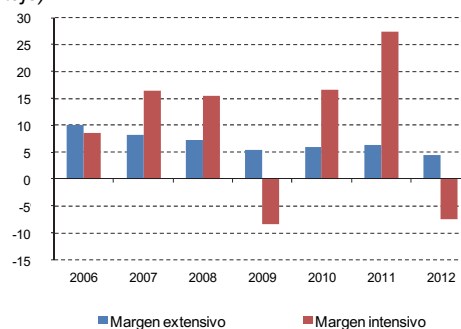
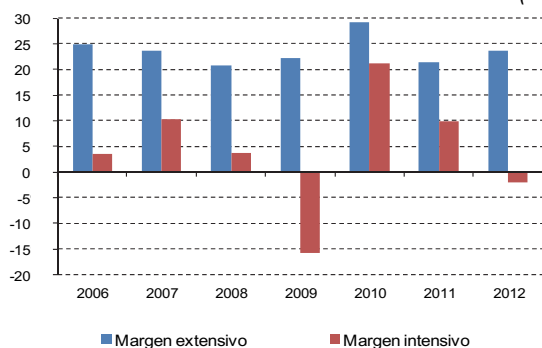
A. Número de empresas por destino de las exportaciones



B. Rotación (Porcentajes)



C. Margen (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana.

Nota: Las pymex (criterio estandarizado de monto máximo de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

## H. México

México es el país con el mayor número de empresas exportadoras de la región. Además, se destaca por haber desarrollado un sistema de información en INEGI muy completo para las empresas exportadoras industriales. Un desafío es desarrollar procedimientos para combinar o complementar



bases de datos para el total de las empresas exportadoras y no sólo para las industriales. Por ejemplo, se podría complementar los datos de empresas exportadoras de la aduana con los datos de ocupados por empresas del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE). Esto requiere de un trabajo previo con el conjunto de los servicios de las aduanas estatales de México, que permita contar con una base de datos consolidada a nivel nacional para el conjunto de empresas exportadoras. Sería necesario desarrollar un sistema único de identificación de empresas, y no sólo de establecimientos, a nivel nacional. Una mejor identificación de las empresas permitiría conocer con mayor precisión la evolución en el número de empresas exportadoras.

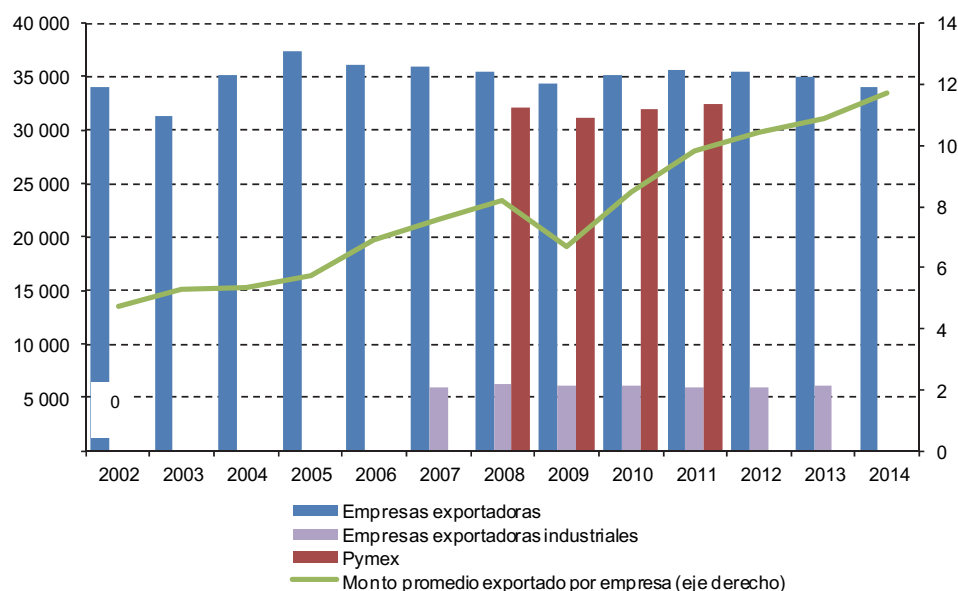
El INEGI desarrolló una serie de estudios que analizan la evolución de las empresas manufactureras de exportación, combinando los datos de la aduana con los Censos Económicos y la Encuesta Anual de la Industria Manufacturera<sup>33</sup>. Algunas conclusiones de estos trabajos son:

- Definiendo las pymes como empresas con un máximo de 250 trabajadores y 18,5 millones de dólares ventas, se estimó que en 2010 más de dos tercios del total de las empresas manufactureras exportadoras fueron pymes, que representaban 9% del valor del comercio exterior del total de estas empresas. Por su parte, el 15% fueron empresas grandes y el 17% macro empresas (con más de 500 trabajadores) que representaban el 9% y 82% del valor del comercio exterior del total de las empresas industriales, respectivamente. Las macro empresas registraron un saldo comercial superavitario de 18 mil millones de dólares, mientras las pymes y grandes presentan en conjunto un déficit de 7 mil millones de dólares.
- Los salarios crecen con el tamaño de la empresa. En 2012, el salario por trabajador fue 1.059 dólares mensuales en las macro empresas y 751 dólares mensuales en las pequeñas empresas. Los salarios en las empresas industriales exportadoras fueron casi el doble de las empresas industriales no exportadoras.
- Entre 2007 y 2010, hubo 5.635 empresas manufactureras que realizaron exportaciones e importaciones, mientras que 482 empresas sólo exportaron y 1.159 empresas sólo importaron.
- La intensidad exportadora también crece con el tamaño de la empresa. De hecho, las empresas industriales pequeñas, medianas, grandes y macro exportaban el 38%, 41%, 45% y 50% de su producción, respectivamente.
- Las pequeñas empresas exportan a pocos países, mientras que las unidades más grandes diversifican sus envíos a un mayor número de destinos.
- La participación en el valor de las importaciones de las grandes empresas tiende a incrementarse en la medida que aumenta el número de países de los que adquieren sus mercancías. Las que compran en un solo país concentran el 2%, las que importan de 20 o más países concentran el 89% de las importaciones.
- Las pymes exportadoras se concentraron en las industrias de alimentos, de productos metálicos y de plástico y hule. Estos tres sectores representaban 17%, 10% y 9%, respectivamente, del total de las exportaciones de este grupo de empresas.

Entre 2002 y 2013, el universo de las empresas exportadoras se estancó en torno a las 35 mil empresas. Como el número total de empresas creció en este periodo, la proporción de empresas exportadoras en el total de empresas disminuyó desde 1,1% a 0,7%. No obstante, el monto promedio exportado por empresa se duplicó, pasando de 5,5 millones a 10,7 millones de dólares corrientes. Las empresas exportadoras industriales fueron el 17% del total de las empresas exportadoras en 2013, constituyendo un grupo relativamente estable, donde el 93% de las empresas son también importadoras. Las pymes (criterio estandarizado de exportaciones) representan alrededor del 90% del total de exportadoras (gráfico 34).

<sup>33</sup> Este tipo de metodología le permite al INEGI elaborar informes periódicos sobre la evolución de las exportadoras industriales, ver: <http://www.inegi.org.mx/inegi/Comunicados/Especiales/2013/Diciembre/>.

**Gráfico 34**  
**México: evolución de las empresas exportadoras**  
**por tipo de empresa. 2002-2013**  
*(Número y porcentaje)*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana e INEGI.

Nota: Las pymes (criterio estandarizado de monto máximo de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

Existen marcadas diferencias entre el comportamiento de las pymes y grandes empresas exportadoras. Como puede observarse en el gráfico 35 A, el 80% de las pymes y la mitad de las grandes empresas dirigieron sus envíos a los Estados Unidos y Canadá en 2011<sup>34</sup>. La rotación de las empresas entre 2008 y 2011 es mayor en las pymes comparada con las grandes empresas exportadoras. Las tasas de entrada y salida anual están en torno a 40% y 12% para las pymes y las grandes empresas exportadoras, respectivamente (gráfico 35 B).

Entre 2008 y 2011, prácticamente la totalidad de las variaciones en los montos exportados se explican por el margen intensivo, ya que el aporte de las nuevas exportadoras que se incorporaron fue marginal (gráfico 35 C). En 2009, en el momento de la crisis económico financiera, las pymes exportadoras jugaron un rol contra cíclico, ya que el margen extensivo ayudó a compensar en parte la baja del margen intensivo. Se puede concluir que durante la crisis, la incorporación de nuevas pymes mitigó en parte la disminución de los envíos de las grandes empresas. La incorporación de nuevas pymes contribuyó a limitar la caída en el valor total exportado.

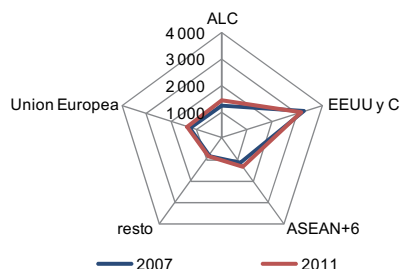
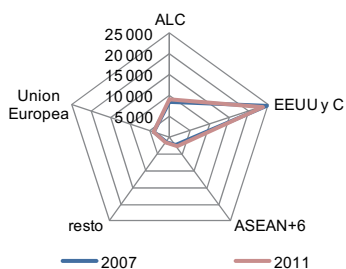
<sup>34</sup> Para una discusión sobre este tema véase adicionalmente los estudios de Sánchez (2007) y del INEGI (2013).

**Gráfico 35**  
**México: destinos, rotación y margen según tamaño de las empresas exportadoras, 2009-2011**

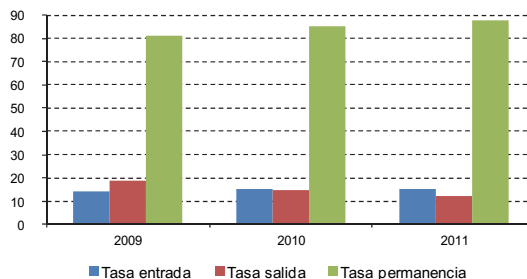
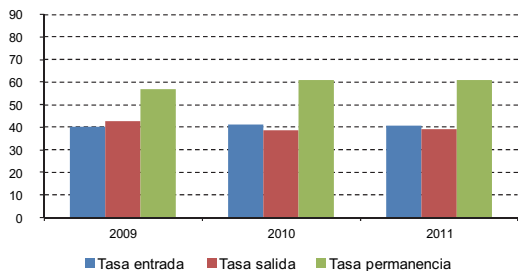
1. Pymex

2. Grandes exportadoras

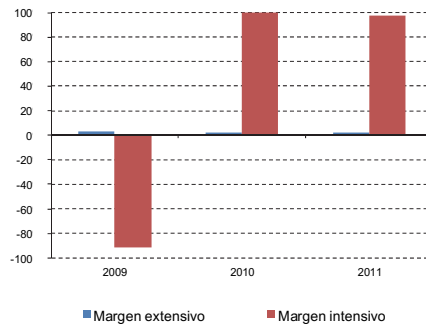
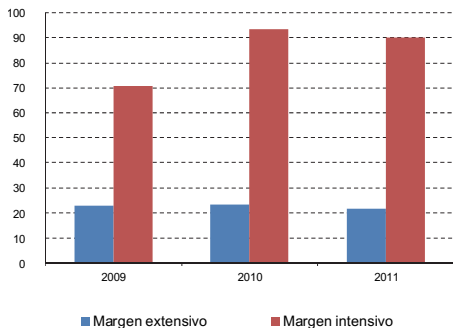
A. Número de empresas por destino de las exportaciones



B. Rotación pymex (Porcentajes)



C. Márgenes (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana.

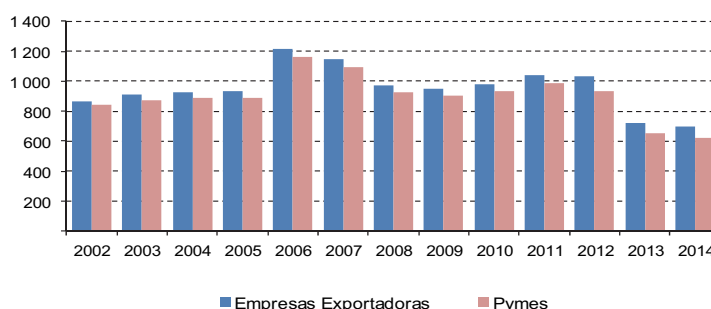
Nota: Las pymex (criterio estandarizado de monto máximo de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

## I. Paraguay

En Paraguay, al igual que en casi todos los países de la región, se han elaborado directorios de las empresas exportadoras, mediante la inscripción voluntaria. Por ejemplo, la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) del Ministerio de Industria y Comercio desarrolló un directorio en 2012 con unas 800 empresas exportadoras y sus productos. Respeto a los datos de aduana, solo se divulga el ranking con las 10 principales empresas exportadoras.

No obstante, se logró conformar una serie con el número de empresas exportadoras a partir de antecedentes parciales. Paraguay habría registrado el mayor número (1.200) de empresas exportadoras en 2006, pero habrían disminuido drásticamente en 2013 y 2014 alcanzando 700 empresas (gráfico 36). Por ende, la proporción de empresas que exporta disminuyó de 0,3% en 2006 a 0,1% en 2014. Algo similar habría ocurrido con el número de pymes exportadoras, medidas según el criterio del Mercosur de hasta 5 millones de envíos anuales. Paraguay se sitúa entre los países de la región con la mayor concentración de las empresas exportadoras. En 2013 (año de máxima concentración) sólo cinco empresas concentraron el 52% de los envíos y el percentil 99 concentró el 90% del total exportado. El monto promedio exportado por empresa aumentó de unos 2,8 millones de dólares en 2002 a 9,4 millones en 2013.

**Gráfico 36**  
**Paraguay: evolución del número de empresas exportadoras según tamaño. 2002 a 2014**



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de aduana, Sofía, y Censo Económico 2011.

Nota: Pymes exportadoras: empresas con exportaciones inferiores a 5 millones de dólares según la definición del Mercosur, ver estudio de María Servín (2012). Paraguay, Empresas industriales exportadoras: diversificación vs. Concentración. En Observatorio Económico de la red MERCOSUR.

Existen algunos estudios que han analizado el comportamiento de las empresas exportadoras según montos exportados (Ramírez, 2007; Servín, 2012)<sup>35</sup>. Estos estudios muestran que entre 2000 y 2005 se produjo un aumento de la concentración de los montos exportados en pocas empresas y una disminución de la participación de las pymes en el total de empresas exportadoras. En ese período, las grandes empresas exportadoras pasaron de representar el 69% de las exportaciones —constituyendo sólo el 3% del total de empresas— al 80% de las exportaciones en el 2005. En cambio, las microempresas y las pequeñas y medianas empresas disminuyeron su participación.

En Paraguay, los datos sobre empresas exportadoras muestran algunas inconsistencias. De hecho, el 2016 se corrigió la serie estabilizándose el número de exportadores en torno a mil empresas. Para conocer mejor las empresas exportadoras según su tamaño, se podría combinar los datos recolectados desde diversas fuentes. Por ejemplo, existe información pública sobre los 500 principales contribuyentes (identificados con su RUC y razón social), para lo cuales se conocen los niveles de ventas, las utilidades y la carga tributaria. Estos datos se podrían cruzar con los datos de la aduana para conocer el monto exportado de cada una de dichas 500 empresas.

## J. Uruguay

Uruguay es uno de los pocos países en la región donde el organismo de promoción de exportaciones —Uruguay XXI— posibilita obtener los microdatos completos sobre las empresas exportadoras con

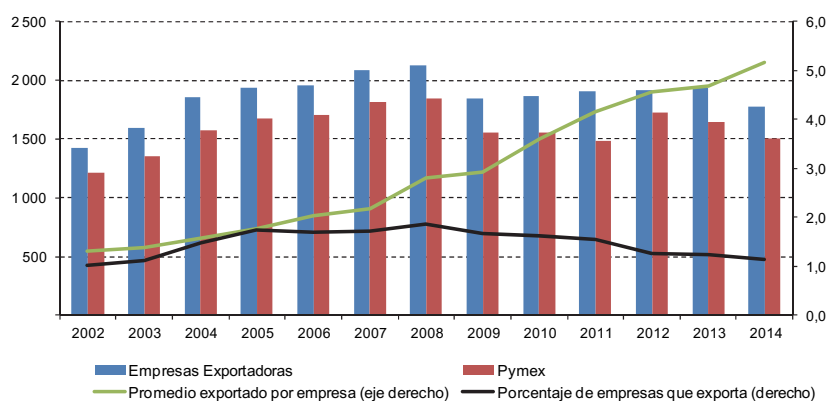
<sup>35</sup> Según estos estudios, las grandes empresas registran exportaciones por más de 5 millones de dólares al año, las pymes tienen envíos entre 0,5 y 5 millones de dólares y las microempresas envíos por menos de 0,5 millones de dólares.

sus productos y destinos. Está pendiente complementar los datos de la aduana con otros registros para conocer el número de ocupados y las ventas totales de las empresas exportadoras.

Con las bases de datos de Uruguay XXI se han realizado diversos estudios sobre la evolución de las empresas exportadoras en ese país. Entre sus conclusiones destaca la fuerte correlación entre el tamaño y el desempeño de las empresas exportadoras. Las empresas grandes y medianas son más estables en su desempeño comercial y explican la mayor parte de los cambios en las variaciones de los valores y las cantidades exportadas. Sin embargo, entre las empresas que comenzaron a exportar en forma reciente y que se han mantenido en el mercado exterior (lo que Uruguay XXI denomina “nuevas exportadoras continuas”), predominan las pequeñas y medianas empresas, lo que da cuenta de que estas son empresas que tienen mayor potencial.

El análisis de los datos de la Aduana muestra que el número de empresas exportadoras aumentó fuertemente entre 2002 y 2008, pero luego de la crisis de 2009 la recuperación ha sido lenta. En 2014, el número de empresas exportadoras nuevamente se redujo. El mayor número de empresas exportadoras se observó en 2008 (2.118), cuando exportó el 1,9% del total de empresas. Esta proporción es una de las más elevadas de la región, lo que podría explicarse por el reducido mercado interno, la cercanía a dos grandes mercados (Argentina y Brasil) y la menor informalidad. Esta participación ha ido disminuyendo desde 2008. El monto promedio exportado por empresa aumentó fuertemente pasando de 1,3 millones de dólares en 2002 a 4,7 millones de dólares en 2013. Con el criterio estandarizado pymex del monto máximo exportado, se estima que las pymes representaban el 85% de las empresas exportadoras en 2014 (véase gráfico 37).

**Gráfico 37**  
**Uruguay: evolución de las empresas exportadoras**  
**y promedio exportado por empresa. 2002-2014**  
(Número, millones de dólares y porcentaje)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Uruguay XXI e INE.

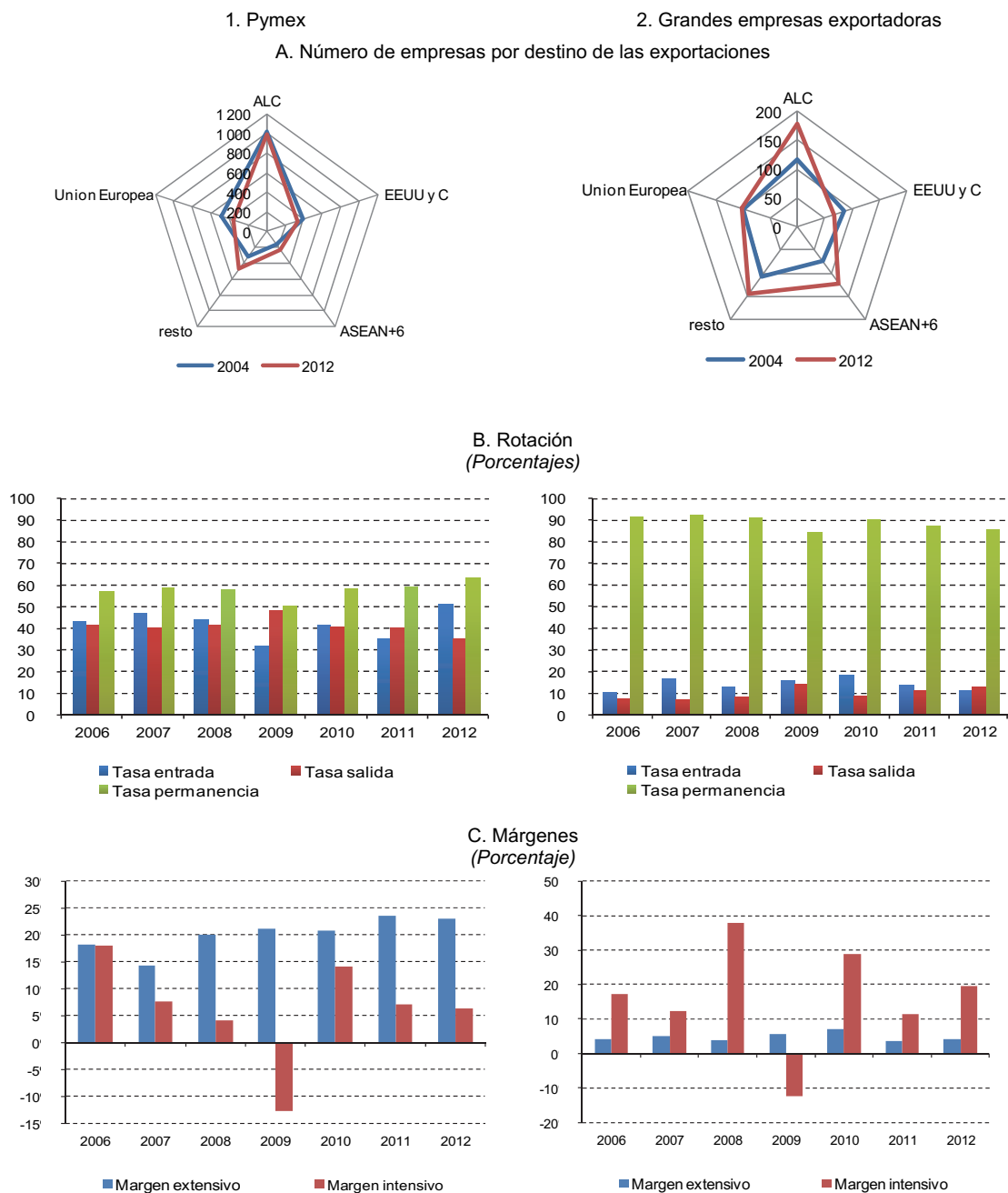
Notas: Las pymex (criterio estandarizado de monto máximo de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

Las pequeñas y medianas empresas exportan preferentemente hacia Argentina, Brasil y algunos otros países de la región. Las grandes empresas, sin embargo, se dirigen cada vez más a Asia-Pacífico. Desde 2012 existe un mayor número de grandes empresas con envíos a Asia que a la Unión Europea o Estados Unidos (véase gráfico 38 A). Las empresas con bajos envíos tienden a exportar a un solo destino. Los mayores niveles de diversificación tanto de destinos como de productos, indican mayores posibilidades de un desempeño exitoso.

La rotación es mucho más elevada en las pymex, con tasas de entrada y salida cercanas al 40%; en las grandes empresas exportadoras estas tasas son del orden del 15% (véase gráfico 38 B). Un análisis por sectores productivos muestra que la mayor continuidad exportadora no sólo se vincula

a los sectores tradicionales de exportación (carne, textiles, entre otros), sino también a nuevos sectores (industria farmacéutica, química y plásticos). Al igual que en otros países, el margen extensivo es mayor en las pymes jugando un rol contracíclico en la crisis del 2009 (véase gráfico 38 C).

**Gráfico 38**  
**Uruguay: destinos, rotación y margen según tamaño de las empresas exportadoras. 2006-2012**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana.  
 Nota: Las pymes (criterio estandarizado de monto máximo de exportaciones) son empresas con un valor de exportaciones inferiores a mil veces el PIB per cápita en paridad de poder de compra multiplicado por el coeficiente exportador. Este último se mide por la participación de las exportaciones en el PIB.

## K. Los avances y los desafíos para la complementación de datos

El nivel de avance en los datos de las empresas exportadoras en los países de la región se resume en cuadro 8. En la primera columna se presenta el país, el identificador de las empresas que permite conectar las principales fuentes de datos, y el nivel de avance de 0 a 4 con respecto a la construcción de una base consolidada de empresas exportadoras con datos sobre compras, empleo, exportaciones, importaciones y ventas. Las otras columnas indican las posibles fuentes de datos, las instituciones usuarios de los datos, buenas prácticas actuales y mejoras potenciales, respectivamente. El cuadro incluye países de la región que no fueron revisados en la parte anterior del capítulo, porque todavía no disponen de series públicas de la Aduana sobre empresas exportadoras (nivel 0)<sup>36</sup>.

Argentina dispone de una base de datos de la aduana complementada con otros datos de ventas y/o empleo por empresa exportadora (nivel 2) para un subconjunto de las empresas exportadoras industriales. Por lo tanto, el principal desafío es avanzar desde este sector de la economía al total de las empresas exportadoras. Algo similar se observa en México, donde el INEGI avanzó sustantivamente en caracterizar a las empresas industriales exportadoras según tamaños, usando registros administrativos. En países como Bolivia, Guatemala y Nicaragua, el complementar bases de datos se dificulta por la inexistencia de un identificador único de empresas utilizado en los distintos servicios públicos.

---

<sup>36</sup> El nivel 0 indica que el país dispone de registros de aduana sin información sobre empresas exportadoras. El nivel 1 sugiere que el país tiene un banco de datos de aduana de las empresas exportadoras compartido al interior del sector público. El nivel 2 indica que el país dispone de una base de aduana complementada con otros datos de ventas y/o empleo por empresa exportadora. El nivel 3 significa que el país tiene un banco de datos que además incluye datos de las empresas importadoras y de las empresas exportadoras de servicios. El más alto nivel 4 indica que el banco de datos contiene también información sobre proveedores de las empresas exportadoras.

**Cuadro 8**  
**Estado actual y desafíos para el análisis de las empresas exportadoras**  
**según tamaño en países de América Latina y el Caribe**

Pais, identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de datos	Instituciones usuarias de datos	Buenas prácticas (actuales)	Mejoras potenciales (próxima etapa)
Argentina Código Único de Identificación Tributaria (CUIT). Nivel 2	Dirección General de Aduanas (DGA) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) Padrón de empresas (AFIP) Base de personas (ANSES) Seguridad social (SIPA) Administración Federal de Ingresos Tributarios -Inspección del Trabajo	Agencias de promoción de exportaciones Banco Central de la República Argentina Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social Empresas de comercio exterior Ministerio de Industria Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA)	Cruce de datos de las exportadoras manufactureras con registros administrativos (datos de la seguridad social) Observatorio de empleo y de la pyme Proyecto de Promoción de las Exportaciones de Agroalimentos Argentinos (PROARGEX) Medición distancia exportadora de las PyMEs	Complementar las bases de datos de exportadoras industriales para el total empresas exportadoras Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras Completar la cobertura del Directorio de Empresas Exportadoras Realizar balance por empresas exportadoras/ importadoras Estandarizar y generar series de datos de las empresas exportadoras, validadas por las distintas instituciones Estimar el empleo en las empresas exportadoras
Bolivia (Estado Plurinacional de) Número de Identificación Tributaria (NIT) Nivel 0-1	Aduana Nacional Registro de Comercio Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) Instituto Nacional de Estadísticas (INE)	Promueve Bolivia Ministerio de Producción Ministerio de Trabajo y Previsión Social (MTPS) Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB) Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX) Cámara de exportadores	Clasificación de empresas (ASF) Encuestas del Registro de Comercio de Bolivia Encuesta Nacional de Exportadores 2013 (ENE) INE: encuesta de establecimientos productivos	Mejorar registros de Aduana por empresa Depurar datos de aduana e identificador de empresas Evaluar complementar datos de aduana con SIN (Padrón de Contribuyentes), MTPS (Registro Obligatorio de Empleadores) y resultados ENE
Brasil Registro Nacional de Personas Jurídicas (CNPJ) Nivel 2-3	Secretaria da Receita Federal. Secretaria de Comercio Exterior (SECEX) Secretaria de Ingresos Federales de Brasil (RFB) Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística (IBGE)	Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones. APEX Banco Central do Brasil Cámara de Comercio Exterior do Brasil (CAMEX) Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior	Catálogo de Exportadores Brasileiros (CEP). Acuerdo SECEX-RFB para portal Único de Comercio Exterior Estatuto de la Micro Empresa (Ley 7.256) Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (SEBRAE) Análisis de empresas exportadoras	Ampliar las instituciones que participan en la elaboración de la base compartida de empresas exportadoras Incorporar la variable total de ventas anuales (RFB). Estimar el coeficiente exportador y el empleo en las empresas exportadoras. Vincular con el portal único de comercio exterior Avanzar en el análisis de los encadenamientos productivos
Chile Rol Único Tributario (RUT) Nivel 2-3	Servicio Nacional de Aduanas. Servicio de Impuestos Internos (SII) Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) Mutuales de Seguridad	Banco Central de Chile DIRECON-ProChile Ministerios y Organismos Públicos Asociaciones de exportadoras (Ej. ASOEX) y Directorios de Exportadores Cámaras empresariales Académicos	Confiabilidad del RUT permite saber el tipo de empresa Registros confiables Experiencia de DIRECON, ProChile y Ministerio de Economía Directorio Exportador Vinculaciones interinstitucionales para complementar datos Plan para Potenciar las Exportaciones de las PYME	Reforzar el trabajo de complementar las bases de datos de Aduana-SII- Superintendencia Valores y Seguros, incorporando las mutuales Coordinar trabajo de DIRECON y Ministerio de Economía Relevar los datos sobre exportadores indirectos vía datos SII de proveedores, para conocer el empleo exportador indirecto y las cadenas de valor



Cuadro 8 (continuación)

País, identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de datos	Instituciones usuarias de datos	Buenas prácticas (actuales)	Mejoras potenciales (próxima etapa)
Colombia Registro Único Tributario (RUT) Nivel 2	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN) Superintendencia de Sociedades	DIAN Procolombia Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT) Banco de la República Ministerio de Hacienda Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) Cámaras empresariales	Disponibilidad de datos, por empresa exportadora desde 2007 Ruta Exportadora Directorio Exportador e Importador Sistema Estadístico de Comercio Exterior (SIEEX)	Construir una base compartida de empresas exportadoras, completando la base de aduana con otras fuentes oficiales (Superintendencia de Sociedades y el DANE) Obtener resultados oficiales y periódicos de la evolución de las firmas exportadoras según tamaño
Costa Rica Número de Identificación Tributaria Especial (NITE) Nivel 2-3	Aduana Caja del Seguro Social Ministerio de Hacienda y Comercio e Industria	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) Banco Central de Costa Rica (BCCR) PROCOMER Cámara de Exportadores de Costa Rica	Servidor integrado de información PROCOMER Censo Exportador Directorio Exportador e Importador Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) Sistema de Identificación de Contribuyentes (SIC) Observatorio de Comercio Exterior (OCEX)	Mejorar y precisar definición de Pymes Mejorar los acuerdos interinstitucionales para desarrollar la complementación de los datos de aduana con otras fuentes Realizar balance por empresas exportadoras/importadoras
Cuba Nivel 0	Aduana General de la República de Cuba -Oficina Nacional de Estadística	Centro de Promoción del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera de Cuba (CEPEC) Cámara de Comercio de Cuba Grupo Empresarial del Comercio Exterior (GECOMEX)	Directorio de Exportadores por categoría	Aumentar la información disponible sobre empresas exportadoras de la Aduana Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras
Guatemala Registro Tributario Unificado (RTU) Nivel 0-1	Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) Banco de Guatemala	Dirección Nacional de Promoción de Exportaciones Vice ministerio de Integración y Comercio Exterior Ministerio de Economía Agencia de Promoción del Comercio e Inversión Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE)	Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE) Estudios del Centro de Investigaciones Nacionales (CIEN)	Revisar el consolidado de Aduana por empresa exportadora Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras Complementar los datos de empresas exportadoras de la Aduana con los datos de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT)
Honduras Registro Tributario Nacional (RTN) Nivel 0	Dirección Ejecutiva de Ingresos. Banco Central de Honduras Instituto Nacional de Estadística	Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) Dirección General de Sectores Productivos Cámaras empresariales	Sistema Automatizado de Rentas Aduaneras (SARAH) Ventanilla Única de Comercio Exterior de Honduras (VUCEH) Sistema Integrado de Comercio Exterior e IED	Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras Complementar los microdatos de aduana con otras fuentes, de manera de analizar el conjunto de empresas exportadoras

Cuadro 8 (continuación)

País, identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de datos	Instituciones usuarias de datos	Buenas prácticas (actuales)	Mejoras potenciales (próxima etapa)
México	Proméxico Banco de Comercio Exterior (Bancomext)	Proméxico Secretaría de Economía Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)	Trabajos del INEGI sobre empresas exportadoras industriales, registros censales Directorio Nacional de Unidades Económicas (DENUE). Censo Económico 2014	Generar procedimientos que permitan consolidar los microdatos estaduales de aduanas en una base única, en que la unidad de análisis sea la empresa exportadora Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras
Número de registro federal de contribuyentes (RFC).	Servicio de Administración Tributaria (SAT)	Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX)	Directorio de Exportadores (DIEX/SIEM)	Ampliar el análisis de las firmas exportadoras industriales al conjunto de las empresas exportadoras mediante la complementación de diferentes fuentes
Nivel 1-2-3	Banco de México (BANXICO)	Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)	Ventanilla Única de Comercio Exterior de México (VUCEM)	Realizar balance por empresas exportadoras/ importadoras
	Banco Central	Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)	Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI 4)	
	Ministerio de Economía Aduana	Cámaras empresariales		
Panamá	Autoridad Nacional de Aduanas	Ministerio de Comercio e Industrias	Ventanilla Única de Comercio Exterior	Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras
Número de Identificación Tributaria (NIT)	Dirección General de Ingreso (DGI)	Asociación Panameña de Exportadores (APEX)	Panamá Portal de Servicios de Aduanas Portal SICE	Verificar posibilidad de confeccionar una base de datos de la DGA por empresas identificadas con su NIT
Nivel 0		Ministerio de Comercio e Industrias Vice Ministerio de Comercio Exterior		Explorar posibilidad de complementar datos con la DGI
Paraguay	Dirección Nacional de Aduanas (DNA)	Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX)	Ventanilla Única de Exportación (VUE) y del Importador (VUI)	Incrementar la consistencia de las estadísticas sobre empresas exportadoras entre diversas agencias.
Registro Único de Contribuyente (RUC)	Ministerio de Industria y Comercio	Ministerio de Industria y Comercio Banco Central del Paraguay	Registro Único de Exportación. Sistema Sofía	Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras
Nivel 1	Dirección General de Registros Públicos (DGRP)	Cámaras empresariales	Censo Económico 2011	Complementar los datos de Aduana con los del DIRGE, actualizados para obtener localización de las empresas exportadoras, el nivel de empleo y los salarios.
	Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC)		Directorio General de Empresa Establecimientos (DIRGE)	Cruzar estos datos con los registros VUI, para conocer el balance comercial por empresa exportadora
República Dominicana	Dirección General de Aduanas (DGA)	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI)	Directorio de Exportadores	Elaborar informes agregados por empresas exportadoras combinando datos DGA-DGII-IDSS
Registro Nacional del Contribuyente (RNC)	Dirección General de Impuestos Internos (DGI)	Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones CEDOPEX Banco Central de la Rep. Dominicana	Administración de Riesgos Laborales Salud Segura (IDSS) Aduana Digital	
Nivel 0-1				

Cuadro 8 (conclusión)

País, identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de datos	Instituciones usuarias de datos	Buenas prácticas (actuales)	Mejoras potenciales (próxima etapa)
Uruguay	Dirección Nacional de Aduanas (DNA)	Comisión Interministerial para Asuntos de Comercio Exterior	Elevada transparencia	Construir una base compartida de empresas exportadoras, complementando base de Aduana con datos de la DGI para la demografía empresarial
Registro Único Tributario (RUT)	Uruguay XXI	Dirección Nacional de Aduanas	Documento Único Aduanero (DUA)	
Nivel 2	Dirección General Impositiva (DGI)	Banco Central del Uruguay (BCU) Instituto Nacional de Logística, (Agesic)	Ventanilla Electrónica Tributaria Directorio Exportador	
Venezuela (República Bolivariana de)	Aduana	Banco de Comercio Exterior	Avances en Ventanilla Única (taquilla única)	Construir una base de datos oficial de empresas exportadoras, incluyendo las empresas petroleras
Registro de Identificación Fiscal (RIF)	Banco de Comercio Exterior	Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI)	Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI)	Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras
Nivel 0	Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (SAIAT)	Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX)		Complementar esta base de Aduana con los registros de otras instituciones

Fuente: Elaboración propia sobre la base de informaciones de cada país.

## V. Conclusiones

Existe un creciente interés dentro y fuera de la región para caracterizar adecuadamente a las firmas exportadoras y evaluar de manera más precisa su aporte a las exportaciones, al empleo y a los salarios. Este interés deriva de la gran heterogeneidad de las empresas exportadoras y la necesidad de focalizar mejor las políticas de fomento.

Este estudio propone metodologías complementarias para precisar los datos sobre las empresas exportadoras según su tamaño, y muestra que la estimación de estos datos a partir de la información sobre los montos exportados, disponible en las aduanas, puede conducir a una sobre-estimación de la participación de las pymes en el universo exportador. Hay muchas empresas que exportan montos pequeños (y por ende son clasificadas como pymes al utilizarse solo los datos de la aduana), pero registran importantes ventas en el mercado local y por lo tanto no son pymes. Este sesgo puede distorsionar la focalización de las políticas de fomento y diversificación de las exportaciones. Es posible corregir este error mediante la medición de los tamaños de las empresas exportadoras complementando los datos de montos exportados con variables adicionales como el empleo o las ventas totales de las empresas.

### A. Los bases de datos para caracterizar las empresas exportadoras

Las conclusiones sobre las bases de datos de empresas exportadoras van desde la existencia de espacios de mejora en el análisis realizado por los países, pasando por la constatación de que el número de pymes exportadoras suele estar sobreestimado si se utiliza solo la información de aduanas, hasta llegar a una serie de prácticas que permitan asegurar la calidad de los datos a utilizar y su mejor provecho.

Primero, los gobiernos y sus organismos de promoción de exportaciones podrían mejorar sustantivamente su conocimiento de las firmas exportadoras. Eso porque el análisis de las empresas exportadoras según tamaños se encuentra mucho menos desarrollado que el de los productos exportados y sus destinos. Para perfeccionar el análisis se necesita construir un banco de datos de las empresas exportadoras (e incluso importadoras) que incorpore un mayor número de variables, complementarias a las proporcionadas tradicionalmente por los servicios de aduana.

Las ventas y el número de ocupados son mejores indicadores que el monto exportado para definir los distintos tamaños de las empresas exportadoras. Aunque en este estudio se adopta una definición común según los montos exportados —para comparar tamaños de empresas entre los países—, se trata de una

definición que sobreestima el universo de pymes exportadoras. Un ejercicio para cuatro países medianos y pequeños del proyecto (Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú) muestra que alrededor del 13% de las empresas exportadoras queda mal clasificada como pyme, porque aun cuando exportan montos bajos, son grandes empresas por su nivel de ventas o por el número de ocupados.

Se demostró en los cuatro países mencionados del proyecto (y anteriormente en Chile) que es posible complementar los datos de aduana por empresa con datos de ventas y empleo proveniente de otras fuentes, usando como llave el identificador fiscal de cada país. Este procedimiento abre perspectivas analíticas y de generación de subproductos e instrumentos concretos de aplicación práctica. Para realizar esta complementación de datos, no se requiere generalmente de una nueva institucionalidad, ni tampoco de muchos recursos adicionales.

En relación con algunas prácticas que permitan asegurar la calidad de los datos a utilizar y su mejor provecho, el trabajo de campo llevó a varias conclusiones:

- i) En cada país existe un número variable de empresas para las cuales no es posible compatibilizar datos de exportaciones de las empresas con otras variables como las ventas o el empleo. Esto puede deberse a problemas de digitación del número del identificador fiscal, a la existencia de varios identificadores para la misma empresa, sus filiales o una persona natural. Antes de complementar los datos básicos de aduana, se requiere revisar exhaustivamente los números de identificación de cada empresa y validar aleatoriamente algunos casos. Las empresas más difíciles de parrear son generalmente las más pequeñas, por lo cual la pérdida de información no es tan relevante en términos de valor exportado, pero sí lo puede ser para la contabilización de las pymes.
- ii) El identificador tributario de cada empresa es la llave para complementar la información desde las distintas bases de datos. Por ejemplo, en Chile, el RUT (9 dígitos) incluye información sobre las características jurídicas de las empresas. Se puede saber si el exportador es una persona natural, una sociedad anónima, un municipio, o un organismo gubernamental. En El Salvador, el NIT (14 dígitos) incluye la fecha de creación de la empresa y el lugar en que se localiza su sede, lo cual agrega dos nuevas variables al análisis: la antigüedad y la localización de la empresa. En Perú, el RUC (11 dígitos) permite saber si se trata de una persona natural o de una jurídica. Además las empresas cuentan con el UBIGEO (de 6 dígitos), que permite conocer el Departamento, la Provincia y el Distrito donde se ubica.
- iii) Cuando existe más de una fuente para relevar una misma variable es preferible establecer una jerarquía. La primera opción es la fuente que aparece más confiable para cada dimensión y se complementa con la segunda o tercera opción. Por ejemplo, para definir el universo de empresas exportadoras y los valores exportados lo más confiable es la base de datos de la aduana. Las instituciones tributarias o de otro tipo pueden tener información sobre esta dimensión de la empresa, pero puede ser más limitada. Otra variable relevante es el número de trabajadores de las empresas. Este suele ser más preciso en los microdatos de seguridad social o de organismos dependientes del Ministerio del Trabajo, pero se puede considerar como una segunda opción, los datos provenientes de la institución de recaudación tributaria u otra.
- iv) La complementación y el cruce de datos entre diferentes fuentes aumenta su confiabilidad en la medida que se repita el análisis periódicamente, lo cual permite introducir mejores controles de la calidad de los datos. La precisión de las variables como la clasificación de nivel de ventas de las empresas, su localización, el número de trabajadores o el sector de actividad va aumentando en la medida que se conocen mejor los datos. Lo óptimo sería hacer este ejercicio anualmente para captar los cambios en el tamaño de las empresas que exportan, los destinos de las exportaciones, el tipo de producto, el nivel de ventas, el número de trabajadores y los niveles salariales. Con las series anuales se puede realizar un análisis longitudinal, para identificar por ejemplo a empresas “gacelas”, empresas “estancadas”, etc.

Algunos países desarrollados y organismos internacionales han impulsado en los últimos años la construcción de estos sistemas de bases de datos en base a registros institucionales para analizar el comportamiento exportador y definir políticas de promoción exportadora. Por ejemplo, España combina, a través del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), los datos de la aduana con los de las Cámaras de Comercio y la Agencia Tributaria. El Banco Mundial mantiene bases de datos sobre la dinámica exportadora en 45 países. Por su parte, en Europa, Eurostat puso en marcha el análisis anual de las estadísticas de las empresas exportadoras por países. También existen proyectos con el apoyo de la Unión Europea, que procuran el mismo objetivo, por ejemplo el “European Firms in Global Economy” (EFIGE)<sup>37</sup>.

Las bases de datos complementadas con múltiples variables permiten varios tipos de análisis. Por ejemplo, examinar el empleo exportador por sexo y por tamaño de las empresas, estimar el número de empresas que exportan e importan simultáneamente, y la participación de las empresas en las cadenas globales de valor. Para avanzar en el análisis de las cadenas de valor, tema cada vez más relevante, es necesario conocer a los proveedores de las firmas exportadoras. Mediante la complementación de las bases de datos existentes, se puede hacer un avance muy sustantivo en esta dirección. Esto, por cuanto en varios países existen datos sobre los proveedores de las empresas en la información recabada para fines tributarios por los organismos de recaudación de impuestos. Esta información podría procesarse para conocer los encadenamientos hacia atrás (y las características de sus insumos) incorporados en los procesos productivos. Esto permitiría, a su vez, estimar el empleo exportador indirecto en las empresas proveedoras de las empresas exportadoras.

## B. Resultados empíricos

En comparación con los países desarrollados<sup>38</sup>, los países latinoamericanos tienen una baja proporción de firmas que exporta y un grado de internacionalización de pymes aún más bajo. La proporción de empresas que exporta en la región fue del orden del 0,7% en 2013. Para cerrar la brecha con los países desarrollados, dicha proporción debería multiplicarse por más de siete veces. Las pymes exportadoras (medidas por ventas) de la región aportan menos de 5% del total de las exportaciones, comparado con un 40% en la Unión Europea.

En América Latina existe un grupo estable de empresas exportadoras, que conforman el núcleo duro del sector exportador. Suelen ser firmas relativamente grandes, que son sociedades anónimas o sociedades limitadas, sobre las cuales existe información en organismos públicos como la superintendencia de compañías o los organismos de fiscalización laboral. Estas grandes exportadoras suelen ser también grandes importadoras de insumos y productos.

Las pymes no suelen pertenecer al núcleo duro que explica la mayor cantidad de envíos y sus variaciones, pero aportan más en diversificación, en empleo exportador, en margen extensivo, y juegan un rol contra cíclico. En los 4 países del proyecto, en 2012 las pymes representaron, en promedio, el 75% del número de exportadoras, el 20% del empleo asalariado y el 4% del monto total exportado.

Respecto a las estimaciones de empleo en las firmas exportadoras, se puede concluir que es significativo y creciente. Este estudio destaca varios resultados con respecto al empleo por estrato de empresas para 2013. En Chile, el 10% de los ocupados en las pymes trabajó en una empresa exportadora, y el 40% de los ocupados en las grandes empresas trabajó en una empresa exportadora. En El Salvador,

---

<sup>37</sup> En la UE las pymes aportaron el 42% de las exportaciones (empresas de hasta 249 trabajadores que es el criterio usado en la UE). Si se definen a las pymes por el monto exportado su aporte alcanza el 54% de los envíos. Al usar un criterio más exigente, por ejemplo hasta 100 trabajadores, las pymes alcanzan el 25% del valor total exportado en la UE. Las pymes de América Latina aportan menos del 9% del valor exportado, si se las define según el valor exportado, si se definen por nivel de ventas esta proporción baja a menos de la mitad, en los países que se logró hacer la estimación (en Chile las pymes aportaron con el 1,7% de los envíos en 2012).

estos resultados son 4,3% y 43,6% respectivamente, en el Perú son 3% y 18% respectivamente, en Ecuador son 1,8% y 18,8% respectivamente y en Nicaragua son 1,4% y 26,5% respectivamente.

Entre 2012 y 2015, en América Latina se estancó el número de empresas exportadoras y disminuyó del monto promedio exportado por empresa en la mayoría de los países de la región. Esta tendencia es una expresión de la dura caída del valor de las exportaciones de la región. En 2015, éstas disminuyeron un 14%, completando cuatro años de estancamiento (CEPAL, 2015).

## C. Algunos aprendizajes del proyecto

Una acertada definición y medición de la pyme exportadora es clave para la evaluación y realización de políticas públicas. La definición puede ser distinta en cada país, pero es necesario que en el banco de datos se encuentren las dimensiones que permitan realizar distintas clasificaciones de las empresas, según sea el objetivo de políticas específicas y los requerimientos de sistematización de los datos (construir series anuales útiles para cada institución) y de comparabilidad (posibilidad de construir series con indicadores comparables entre países).

Ante la necesidad de contar con un criterio común transversal dentro de la región para clasificar el tamaño de las empresas exportadoras, hubo consenso entre los interlocutores del proyecto en que el nivel de ventas es el mejor indicador para clasificar a las empresas exportadoras según su tamaño. La propuesta presentada por el consultor de CEPAL de utilizar como límite de las pymes las ventas inferiores al PIB per cápita en paridad de poder de compra\*1000, fue bien recibida en los cuatro países del proyecto<sup>39</sup>.

Generar confianzas interinstitucionales es clave para elaborar bancos de datos de empresas exportadoras más completos y comparables. La obtención de los datos muchas veces está supeditada a la relación entre la institución solicitante y la proveedora de datos. La probabilidad de éxito de la institución solicitante de los datos dice relación directamente con el compromiso de guardar la confidencialidad. Es útil ocupar tecnologías avanzadas de tratamiento de datos (anonimización) para asegurar a los propietarios originales la mantención de confidencialidad. Mientras más segura se sienta la institución de la fuente primaria, más dispuesta estará a compartir parte de sus datos. Es posible superar la restricción derivada de la confidencialidad de los datos y generar información agregada útil, ya sea con procedimientos de anonimización (para el total de las empresas exportadoras o para aquellas que no sean sociedades anónimas), o con análisis por rangos (percentiles de ventas por ejemplo) o una combinación de ambas<sup>40</sup>.

En los tres talleres realizados en cada uno de los países donde se implementó el proyecto (Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú) se pudo constatar la disponibilidad de las instituciones convocadas a participar de un esfuerzo común. En los primeros talleres se presentaron los objetivos del proyecto y se motivó a efectuar un trabajo en conjunto, que resultó exitoso, y se complementó la difusión con visitas a las instituciones generadoras de datos (enero de 2014). En los segundos talleres, los consultores locales presentaron los avances en la complementación de los datos de la aduana y la propuesta preliminar del plan de trabajo nacional para realizar de manera más estable el intercambio de información y la modalidad de acuerdo interinstitucional necesario. En los terceros talleres se presentó formalmente el plan de trabajo y se buscó obtener el apoyo de las instituciones participantes.

Se realizaron tres talleres regionales en los cuales se ocupó una lógica similar a la de los talleres nacionales. En el primer taller (llamado “Bases de datos para identificar y caracterizar a las

<sup>39</sup> Cuando solo se conocen las exportaciones, usar provisoriamente el concepto de pymex: empresas con exportaciones inferiores al PIB pc en PPC\*1.000, por el coeficiente exportador del país.

<sup>40</sup> Se pudo verificar que para los organismos tributarios la restricción de confidencialidad se supera si lo que se pide es precisar el percentil de ventas a que pertenecía cada exportadora (u otra clasificación por tramos de ventas).

pymes empresas exportadoras”<sup>41</sup>, diciembre de 2013), participaron especialistas de Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Perú. El objetivo fue conocer la situación de estos países en cuanto a la disponibilidad de datos, la modalidad de análisis, la definición de pyme, el uso de datos complementarios y algunos ejemplos de resultados<sup>42</sup>.

En el segundo taller regional (llamado “Avances en las Bases de datos para identificar y caracterizar a las pymes exportadoras”, octubre de 2014), participaron especialistas de los países seleccionados, incluyendo además representantes de las aduanas, de los organismos de impuestos internos y otros interesados en el tema de la complementación de los datos de las empresas exportadoras. Adicionalmente, participaron expositores del INEGI de México, y de EUROSTAT. Se profundizó en los aspectos metodológicos de la construcción de una nueva base de datos que pudiera complementar los microdatos de aduana por empresa exportadora. Los representantes de las aduanas, servicios de impuestos internos y ministerios del trabajo, entregaron información sobre los datos de las respectivas instituciones y que se pudieran compartir con otros organismos para caracterizar mejor a las empresas exportadoras. En el tercer encuentro (realizado en el marco del “Seminario Innovación para exportar para las pymes”, enero 2016) se presentó el plan de trabajo de cada país y los resultados obtenidos con el proyecto.

En todos estos encuentros, destacó el interés de los participantes por conocer las diferentes modalidades de análisis de los datos de empresas exportadoras según su tamaño, y la disposición a participar en las iniciativas derivadas del proyecto. Los especialistas también compartieron la convicción de que es posible incentivar un desarrollo más equilibrado de los países si se logra conformar un sector exportador más diversificado, donde participe una mayor proporción de pymes. En la medida en que se logre incorporar a más pymes al esfuerzo exportador de manera directa y se logren generar más encadenamientos productivos con las pymes, se logrará un desarrollo más inclusivo, con una estructura productiva menos heterogénea y desigual. Existe un gran desafío para los gobiernos en términos de desarrollar los instrumentos adecuados para que las pymes se sumen al proceso de internacionalización.

---

<sup>41</sup> En la página web de la CEPAL se puede ver la convocatoria, los contenidos, las presentaciones efectuadas y las conclusiones. Ver: Base de datos para identificar y caracterizar a las Pymes exportadoras, realizado en CEPAL el 6 de diciembre de 2013 (<http://www.cepal.org/es/eventos/taller-regional-bases-de-datos-para-identificar-y-caracterizar-las-pymes-exportadoras>).

<sup>42</sup> a) Disponibilidad de micro-datos de Aduana, usuarios de los datos y disponibilidad pública de ellos, así como las restricciones en su análisis. Identificación de las empresas exportadoras (identificador tributario, nombre) y variables o campos que incluyen. Experiencia en la depuración de las bases. Ej. Evolución en el número de empresas exportadoras [2000-2012]. b) Modalidades de análisis de empresas con datos de Aduana. Experiencias en el análisis de datos por destino, por productos (nomencladores utilizados SA, CUCI), valores exportados por empresa e indicadores de permanencia y rotación de empresas. Ej. Número de productos exportados por destinos y nivel de rotación de empresas por destino. c) Alternativas de definición de tamaño de empresa. Definición de pyme utilizada (existencia de diferencias entre los organismos públicos y cuál se podría incorporar). Resultados obtenidos y problemas encontrados en el diagnóstico de la pyme exportadora y dificultades para la definición de políticas. Ej. Evolución en las pymes por sectores y destinos. d) Existencia de otros micro-datos y posibilidades de utilización, para caracterizar a las empresas exportadoras, especialmente a las pymes. Registros de impuestos internos, de seguridad social (mutuales), de organismos reguladores (superintendencias), datos de censos, encuestas, u otros. Posibilidades de acceso y necesidades de coordinación interinstitucionales, Organismos involucrados y criterios de confidencialidad. Ejemplo los Micro-datos del registro de impuestos internos. e) Resultados relevantes que se podrían obtener con el cruce de micro-datos. Posibles modalidades que permitirían evaluar con mejores indicadores el comportamiento exportador, facilitando la generación y la definición de apropiadas políticas de apoyo al sector exportador. Dimensiones relevantes que se podrían analizar: tipos de empresas, nivel de empleo, niveles de salarios, cobertura de seguridad social, pymes proveedoras de las exportadoras (pymes exportadoras indirectas), entre otras. Variables que se podrían agregar y resultados que se podrían obtener, Ej. Evolución del empleo directo (y su calidad) generado en las pymes por sectores productivos.





## Bibliografía

- ALADI (2012), Caracterización y Situación Actual de Pymes Exportadoras Ecuatorianas en los mercados de ALADI. Montevideo.
- Arellano, P. Tomás Schuster Eduardo Jiménez (2015), Evolución de exportaciones por tamaño de empresa. Periodo 2002-2012, Unidad de Estudios Agosto 2015, Ministerio de Economía de Chile.
- Álvarez, M. y J. Durán (2009), Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, GTZ, CEPAL y CENPROMYPE.
- Ballena, Víctor (julio 2014), Informe y Final de Consultoría de Perú: Componente 1: Bases de datos. Proyecto de internacionalización de la pyme (CEI, no publicado).
- Banco Mundial (2013), Base de datos de la dinámica de los exportadores.
- \_\_\_\_\_ (2014), El emprendimiento en América Latina; muchas empresas y poca innovación. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y El Caribe.
- Barajas, Luz Alejandra (2007), Dinámica de las Exportaciones en Colombia: Un Análisis desde la Perspectiva de las Empresas, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá D.C., septiembre de 2007.
- Berthelon, Matías (Abril 2011), Desempeño del sector exportador chileno: el rol de los márgenes intensivos y extensivos, en Economía Chilena, Volumen 14 - N°1 / abril 2011.
- BID (dic. 2013), Revista de Integración y Comercio, año 17, N° 37, revista dedicada a las pymes exportadoras de ALC.
- \_\_\_\_\_ (Septiembre 2013), Inserción internacional de las pymes del MERCOSUR, en Carta Mensual N° 205, de septiembre de 2013.
- \_\_\_\_\_ (Octubre 2010), Instituciones de Apoyo a las Exportaciones en Centroamérica y Panamá, Directorio Regional de entidades que brindan apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en su proceso exportador, Notas Técnicas BID N° 11, BID-CETROMYPE.
- BID-BASD (2012), Shaping the Future of the Asia and the Pacific–Latin America and the Caribbean Relationship, Banco Interamericano de Desarrollo-Banco Asiático de Desarrollo. Filipinas.
- Bricongne, Jean-Charles et al. (2010), Exports and sectoral financial dependence: evidence on French firms during the great global crisis, Working Paper Series, European Central Bank.
- Cámara de Exportadores de la Republica Argentina (junio 2015), Las PyMEx 2005-2014: Una Mirada Actual. CERA-IEI (Instituto de Estrategia Internacional), Buenos Aires.
- CENPROMYPE (junio 2014), Situación y Practicas de la Información en Centroamérica y la República Dominicana. Aportes para la construcción de un sistema de información Mipyme, BID-CENTROMYPE, El Salvador.
- Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (2010), Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Guatemala, CIEN, Guatemala, Mayo 2010.

- CEPAL (octubre 2015), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe: Contracción; la urgencia de diversificar. La crisis del comercio regional: diagnóstico y perspectivas*, Santiago.
- \_\_\_\_\_ (Agosto 2014), *Inestabilidad y desigualdad. La vulnerabilidad del crecimiento en América Latina y el Caribe*, Juan Alberto Fuentes Editor.
- \_\_\_\_\_ (Octubre 2014), “Oportunidades para el aprovechamiento del protocolo comercial entre Guatemala y Chile”, *Asistencia Técnica al Gobierno de Guatemala*, No publicado (Santiago, julio 2014).
- \_\_\_\_\_ (Mayo 2014), *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*. CEPAL Mayo de 2014, Período de Sesiones, Lima.
- \_\_\_\_\_ (Abril 2014), *Cadenas globales de valor y diversificación de exportaciones: El caso de Costa Rica*.
- \_\_\_\_\_ (Abril 2013), *Comercio Internacional y Desarrollo Inclusivo: Construyendo Sinergias*. CEPAL, Santiago, Abril 2013 (también en inglés, septiembre 2014).
- \_\_\_\_\_ (Septiembre 2012), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe: Crisis duradera en el centro y nuevas oportunidades para las economías en desarrollo*. Está también en inglés y portugués.
- CEPAL-OIT (noviembre 2015), *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. La evolución del empleo en las empresas de menor tamaño entre 2003 y 2013: mejoras y desafíos*. Boletín No 13, Santiago.
- CEPAL-UE (Programa AL-INVEST IV. 2011), *Internacionalización y Políticas de Apoyo a las pymes en la Unión Europea*. Documento presentado por Jaime del Castillo y Silke Haarich en el Primer Diálogo Público-Privado Unión Europea-América Latina Inversión Extranjera Directa y Pymes, realizado en la CEPAL, Santiago de Chile, 5-6 de diciembre de 2011.
- Contreras, Ivette (julio 2014), *Informe y Final de Consultoría de El Salvador: Componente 1: Bases de datos. Proyecto de internacionalización de la pyme (PROESA-CEPAL, no publicado)*.
- Corporación Financiera Internacional (IFC) (2009), “*Guía informativa de banca PYME*”. Grupo del Banco Mundial, Washington.
- Coyoy, E. y Guillermo Díaz (2013), *Estimación del aporte de la pyme a las exportaciones de Guatemala*, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-INTAL), @revista, diciembre 2013.
- De Lucio, Juan (abril 2014), *De cómo el papel de la empresa, en el sector exterior, se está reflejando en la estadística*. Revista Índice, España. N° 59.
- Dini, Marco y Giovanni Stumpo (2011), *Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina*, CEPAL, Documento de Proyecto.
- Direcon (2009), *Chile: 20 años de Negociaciones Comerciales*, Santiago, 2009.
- Dussel, Enrique (oct. 2014), *Política económica —comercio e inversiones— de Guatemala hacia la República Popular China. Hacia una estrategia en el corto, mediano y largo plazo*, CEPAL, México.
- Eaton, J. Marcela Eslava, Maurice Kugler y James Tybout (2007), *Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence*, Borradores de Economía 446, Banco de la República, Bogotá. Colombia.
- Freund, C. y M.D. Piérola (2013), *Export Superstars*. También como documento del Banco Mundial.
- FUNDES (2005), *Perfil de la pyme exportadora exitosa. El caso Colombiano*.
- \_\_\_\_\_ (2007), *Estudio Comparado de las buenas prácticas para el éxito exportador pyme en Argentina, Chile y Colombia*.
- FUNDES-Ministerio de Economía de Chile (2008), *La Dinámica Empresarial en Chile: 1999-2006*, Santiago. Una versión resumida puede verse en la Revista: *Estudios de Economía* v.35 N°2 Santiago, diciembre de 2008.
- García-Jiménez, Humberto y Bruno Gandlgruber (2014), *Gobernanza y acuerdos institucionales en las cadenas del frijol y del maíz en Centroamérica*. CEPAL-FAO, Documento de proyecto, México, julio 2014.
- Garrido Morales, Fabián (2012), *Caracterización de las empresas chilenas exportadoras de vino*. Tesis para optar al grado de Magister en gestión y políticas públicas, Universidad de Chile, FCFyM, Departamento de Ingeniería Industrial, Santiago Chile.
- Gibson, T. y van der Vaart. H.J. (2008), *Defining SMEs: A less imperfect way of defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries*, Brookings Global Economy and Development.
- Giri, R. E. Seira y K. Teshima (marzo 2014), *Exporters During the Trade Collapse: The (Surprising) Resiliency of the Small Exporter*, Banco de México, Working Papers N° 2014-06.

- Grupo Santander (s/f). Brasil: un gran mercado en expansión sostenida. Experiencias de internacionalización de empresas españolas en mercados emergentes, Grupo Santander, Dirección internacional de empresas. Universidad de Nebrija.
- Henríquez, Helia (2009), Políticas para las pymes frente a la Crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa, EUROPEAID-OIT, Documento de Trabajo, OIT Santiago.
- INEGI (2010), Censos económicos 2009. Micro, mediana y gran empresa, México.
- \_\_\_\_\_ (2013), Perfil de la empresa manufacturera exportadora, Aguas Calientes, México, Mayo 2013.
- IDB (2014), Going Global. Promoting the Internationalization of Small and Midsize Enterprises in Latin America and the Caribbean, Reena B. Gordon, Kati Suominen, editors; Inter-American Development Bank, Integration and Trade Sector.
- Instituto Boliviano de Comercio Exterior (2008), Las Mipymes en las exportaciones Bolivianas, IBCE-USAID.
- Instituto de Estrategia Internacional (2013), “Las Pymex 2003-2012. Una mirada actual”, Buenos Aires.
- López. J.F. (2013), “Korea’s Engagement in Latin America”, Korea Economic Institute.
- MEIC (2014), Estado de Situación de las pymes en Costa Rica, Ministerio de Economía, Industria y Comercio, San José, Costa Rica, Abril 2014.
- MINEC (2012), El Salvador. Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las Pymes.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (jun. 2014). Las empresas en Chile por tamaño y sector económico desde el 2005 a la fecha. Unidad de Estudios. Santiago, Chile, junio 2014.
- \_\_\_\_\_ (junio 2012), Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas: Resultados Santiago, junio 2012.
- Moreira et al., (2012), “As micro e pequenas empresas na exportação brasileira 1998-2011”, Brasil, Brasilia: SEBRAE.
- Muûls, Mirabelle and Mauro Pisu (2009), Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium, Article first published online: The World Economy, 28 APR 2009.
- Observatorio Pyme (2013), Informe especial: definición de la pyme en Argentina y el resto del mundo.
- OCDE y CEPAL (2013), “Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de pymes para el Cambio Estructural”.
- OCDE (2014), “Economic Outlook for Southeast Asia. China and India: Beyond the Middle-Income Trap”.
- Park, H., Kim, G., A Comparative Analysis of Market Entry Mode of South Korean Firms in China and Vietnam, Global Business Finance Review, 2007, vol. 12, N° 1, p. 23
- ProChile (2012), Anuario estadístico 2011, Santiago, Chile.
- Ramírez, Julio (marzo 2007), Las Pymes Exportadoras Paraguayas: Situación Actual, Perspectivas y Desafíos, CEPAL, Paraguay, marzo 2007.
- Roche, María Laura (sep.2014), Informe y Final de Consultoría: Componente 1: Bases de datos Caracterización de las pymes exportadoras en el Ecuador”, (ProEcuador, no publicado)
- Rosales, Inque and Mulder (2015), Rising concentration in ASOA-Latin American value Chains. Can small firms turn the tide?, ECLAC Books.
- Sánchez, Genaro (2007), Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores del desarrollo económico de México.
- SEBRAE (2012), As micro e pequenas empresas na exportação brasileira 1998-2011.
- Sequeira, Gustavo Adolfo (julio 2014), Informe y Final de Consultoría: Componente 1: Bases de datos. Proyecto de internacionalización de pymes (CEI, no publicado).
- Servín, María Belén (noviembre 2012), Paraguay, Empresas industriales exportadoras: diversificación vs. concentración, en Observatorio Económico de la red MERCOSUR.
- Solimano, A., Molly Pollack, Uri Wainer, José Wurgaft (2007), Micro empresas, pymes y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional, Centro Internacional de Globalización y Desarrollo. D.T 3. Santiago.
- Stezano. F. (2013), “Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina”. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas 146, México.
- Stumpo, Giovanni (2009), La especialización exportadora y sus efectos sobre la generación de empleos. Evidencia para Argentina y Brasil, Compilador, CEPAL-Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Tumini, Lucía (2011), “Empresas exportadoras industriales, dinámica de empleo de calidad e ingresos: Un análisis del caso argentino en el período 1998-2008”, Tesis para optar al título de Magister en Economía y Desarrollo Industrial. U. N. de General Sarmiento y U. N. de Mar del Plata.

- UNED (2008), *Hacia el estado de las Pymes: Primer diagnóstico nacional de Pymes*. Observatorio de Pymes, Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), ISSN 1659-3502, Costa Rica.
- UNAM-IDIC (2014), *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* Arturo Oropeza García, Coordinador Primera edición, 2014, Universidad Nacional Autónoma de México- Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, México.
- Urmeneta, Roberto (Ago.2014), *Comercio internacional: ¿qué aporta al crecimiento inclusivo?* en CEPAL agosto 2014, Cap. V.
- \_\_\_\_\_ (Octubre 2013) *ASEAN: Interrelaciones y potencialidades con América Latina y el Caribe*, ALADI-CAF-CEPAL, Octubre 2013.
- \_\_\_\_\_ (Julio 2013), *Comercio internacional y desarrollo inclusivo: un desafío clave para América Latina y el Caribe*, Revista Puentes Vol. 14. Número 4, Julio 2013, International Center for Trade and Sustainable Development. Geneva. Suiza.
- \_\_\_\_\_ (Marzo 2010), *Empresas Exportadoras Chilenas: Características y Evolución 2000-2009*, Direcon, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Santiago.
- \_\_\_\_\_ (Diciembre 2009), *Empleo y Salarios en el Sector Exportador*, Direcon, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Santiago.
- \_\_\_\_\_ (Diciembre 2009), *20 años de Evolución del Comercio Exterior Chileno (coautor)*, Direcon, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Santiago.
- Uruguay XXI (abril 2012), *Caracterización de las empresas exportadoras uruguayas*. Documento de Trabajo N° 4, Departamento de Inteligencia Competitiva, Instituto Uruguay XXI, abril 2012.
- Van Hoof. Bart y Henry Gómez (en edición), *Pyme de Avanzada: Motor del Desarrollo en América Latina*, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Colombia.
- Vásquez, S. y S. Vásquez (2007), *Principales enfoques teóricos e investigaciones empíricas generales sobre la internacionalización de las Pymes*, UNAM, revista de Contaduría y Administración, N 222, México.
- Volpe, C. (2010), *Las Organizaciones de Promoción de Exportaciones: Un Retrato Institucional*, BID (presentación).
- Wignaraja G. Ramizo. D. y Burmeister. L. (2012), “Asia-Latin America Free Trade Agreements: An Instrument for Inter-Regional Liberalization and Integration?”, ADBI Working Paper, número 382.



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)  
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)