



Empleo, salarios, productividad y brechas de género en empresas exportadoras e importadoras de América Latina

Roberto Urmeneta



NACIONES UNIDAS



대한민국정부

The Government of
the Republic of Korea

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

 www.cepal.org/es/publications

 www.cepal.org/apps

Documentos de Proyectos

Empleo, salarios, productividad y brechas de género en empresas exportadoras e importadoras de América Latina

Roberto Urmeneta



NACIONES UNIDAS

CEPAL



대한민국정부

The Government of the Republic of Korea

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), en el marco de las actividades del programa de cooperación CORPYME de la República de Corea y la CEPAL (2020-2022). El autor agradece las sugerencias de Nanno Mulder, Jefe de la Unidad de Comercio de dicha División, y Virginia Avendaño, Consultora de la misma Unidad.

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 o las de los países que representa.

Publicación de las Naciones Unidas
LC/TS.2021/166
Distribución: L
Copyright © Naciones Unidas, 2021
Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago
S.21-00732

Esta publicación debe citarse como: R. Urmeneta, "Empleo, salarios, productividad y brechas de género en empresas exportadoras e importadoras de América Latina", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2021/166), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2021.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Resumen	13
Introducción	15
A. Contexto y objetivos	15
B. Principales aportes y estructura del documento	17
C. Aspectos metodológicos	18
1. La necesidad de complementar la información de aduana por empresa	18
2. Importancia del identificador único de empresa	20
3. Depuración de los datos consolidando los identificadores fiscales	21
4. Transformar los registros administrativos en información por empresa	22
5. Metodología para analizar el empleo en las empresas exportadoras	23
I. Indicadores de empleo, salarios y productividad	27
A. Empleo en las empresas exportadoras	27
1. Aporte de las empresas exportadoras al empleo	27
2. Aporte de las mipymes al empleo en las empresas exportadoras	29
3. Evolución del empleo en las mipymes exportadoras	30
4. Empleos directamente relacionados con las exportaciones	31
5. El empleo directo en las mipymes exportadoras	33
6. Ocupados en las empresas que exportan directa e indirectamente	33
B. Salarios en las empresas exportadoras	36
1. Nivel de salarios en las empresas exportadoras	36
2. Nivel de salarios en las pymes exportadoras y brecha salarial según tamaño	37
C. Para aproximarse a la medición de la productividad de las exportadoras	39
1. Exportaciones por trabajador según tamaño de las empresas	39
2. Evolución de las exportaciones por trabajador según tamaño de las empresas	40
3. Evolución de la productividad de las empresas exportadoras en valor agregado	41
II. Empresas exportadoras y empleo según sectores, dimensiones de género y territorio	43

A.	Empresas exportadoras y empleo según rama de actividad.....	43
1.	Empresas exportadoras y empleo según rama y sector de actividad.....	43
2.	Empresas exportadoras según sector de actividad (producto) y tamaño de las empresas.....	45
3.	Diferencias en el empleo directo según rama de actividad de las empresas exportadoras	46
4.	Empleo en las empresas exportadoras, según tamaño (número de trabajadores) y subrama industrial	47
5.	Evolución del empleo y de la productividad según rama de actividad de las empresas	48
B.	Dimensiones de género en las empresas exportadoras: empleo, brechas y dirección	50
1.	Evolución del empleo femenino en el sector exportador.....	50
2.	Metodología de complementación de datos para el análisis de género en las empresas exportadoras.....	51
3.	Composición del empleo por sexo en las exportadoras, según tamaño	53
4.	Brecha salarial de género según el tamaño de las empresas exportadoras.....	54
5.	Empresas exportadoras dirigidas por mujeres y otros indicadores de género	55
C.	Indicadores relacionados con el territorio	57
1.	Localización de las empresas exportadoras según tamaño	57
2.	Empleo en las empresas exportadoras según regiones y sexo.....	59
3.	Evolución del empleo y de la productividad en las empresas exportadoras según regiones	59
III. Empresas exportadoras/importadoras y empleo (incluyendo servicios), según destinos y saldo comercial		63
A.	Evolución de las empresas exportadoras/importadoras, y empleos según tamaño de las empresas.....	63
1.	Evolución de las empresas exportadoras versus las importadoras.....	63
2.	Empresas exportadoras que también importan, según tamaño	66
3.	Evolución del empleo en las empresas importadoras según tamaño.....	66
B.	Empresas exportadoras: empleo y productividad según destinos	69
1.	Empresas exportadoras según destino y tipo de relación comercial.....	69
2.	Empresas exportadoras y empleos a países con acuerdo comercial, según tamaño ...	73
3.	Empleo y productividad de las empresas exportadoras según destinos	75
C.	Empresas exportadoras y empleo según saldo, tamaño y sector	77
1.	Empresas exportadoras netas y evolución del saldo según tamaño	77
2.	Empleo en las empresas exportadoras según saldo, tamaño y sectores	79
D.	Empresas exportadoras de servicios y empleo.....	82
1.	Metodología de complementación de datos para analizar el empleo en las empresas exportadoras de servicios.....	82
2.	Empresas exportadoras de servicios, empleos y productividad.....	84
3.	Empresas exportadoras de servicios, y empleo según tamaño, región y destino.....	85
4.	Estimación de la evolución del empleo en las empresas exportadoras e importadoras de servicios	87
5.	Estimación de la evolución del empleo en el total de las exportaciones de servicios ..	89
IV. Empresas exportadoras y empleos según tipos de empresa, zona franca y comercio electrónico.....		91
A.	Evolución del empleo y de la productividad según la forma legal y de propiedad de las empresas.....	91
1.	Evolución en las "empresas" sin información sobre ventas y empleo	91

2.	Evolución del empleo según la forma legal y la propiedad de las empresas exportadoras.....	94
3.	Empresas exportadoras de propiedad extranjera y empleo	96
4.	Empresas de zonas francas y empleo directo e indirecto	97
B.	Indicadores relacionados con las políticas de fomento y de regulación.....	100
1.	Exportadoras y empleos en las empresas favorecidas por programas de fomento... ..	100
2.	Empleos en las empresas exportadoras supervisadas por otros organismos	101
C.	Comercio electrónico transfronterizo, necesidad de conocer a los agentes para estimar el empleo.....	102
D.	Total de exportadoras-importadoras de bienes, servicios, comercio electrónico, y empleo	106
V. Conclusiones y recomendaciones.....		109
Bibliografía.....		115
Anexos		129
Anexo 1.....		130
Anexo 2.....		131
Anexo 3.....		139
Anexo 4.....		141
Anexo 5.....		143
Cuadros		
Cuadro 1	Países seleccionados: Aporte al empleo de las empresas exportadoras, 2005-2019	28
Cuadro 2	Países seleccionados: Aporte de las mipymes al empleo en las empresas exportadoras, 2005-2019.....	29
Cuadro 3	Chile y Ecuador: Evolución del aporte de las mipymes al empleo en las empresas exportadoras	31
Cuadro 4	Países seleccionados: Empleos directamente relacionados con las exportaciones, 2008-2017	32
Cuadro 5	Ecuador: Empleos directos en las empresas exportadoras según tamaño, 2008-2013.....	33
Cuadro 6	Países seleccionados: Coeficiente de empleo exportador indirecto	35
Cuadro 7	Chile: Nivel de salarios en las empresas exportadoras según rama de actividad, 2008	36
Cuadro 8	Países seleccionados: Nivel de salarios según el tamaño de las empresas exportadoras	37
Cuadro 9	Países seleccionados: Exportaciones por trabajador según tamaño de empresas exportadoras, 2012-2017	39
Cuadro 10	El Salvador: Sectores de actividad de las empresas exportadoras, según tamaño, 2017.....	46
Cuadro 11	Chile: Empresas exportadoras y empleos según principales sectores de actividad, 2008	47
Cuadro 12	Chile: Empresas exportadoras, empleo y exportaciones por trabajador según rama de actividad, 2005-2015.....	49
Cuadro 13	Países seleccionados: metodología para analizar el empleo femenino en las empresas exportadoras	52
Cuadro 14	El Salvador y República Dominicana: Empleos según sexo y tamaño de las exportadoras, 2016-2018	54

Cuadro 15	El Salvador: Salarios en las empresas exportadoras según tamaño y sexo de los ocupados, 2017	54
Cuadro 16	Empresas exportadoras según tamaño y región 2017	58
Cuadro 17	El Salvador: Empleos en las empresas exportadoras según departamento y sexo de los ocupados, 2017	59
Cuadro 18	Chile: Evolución de las empresas exportadoras, el empleo y la productividad según regiones, 2005-2015	60
Cuadro 19	Países seleccionados: Empresas exportadoras e importadoras, 2013-2019	64
Cuadro 20	Colombia y Paraguay: Empresas exportadoras que también importan, según tamaño.....	66
Cuadro 21	Países seleccionados: Empresas exportadoras-a China y TLC, 2006-2019.....	70
Cuadro 22	Brasil: Empresas exportadoras a China, según tamaño (2015-2016).....	72
Cuadro 23	Países seleccionados: Crecimiento del número de empresas exportadoras a países con acuerdos comerciales, según tamaño, y estimación del crecimiento del empleo en esas firmas, 2006-2012	74
Cuadro 24	Chile: Evolución de las exportaciones, los empleos y la productividad según destinos (2005-2015)	75
Cuadro 25	Países seleccionados: Empresas exportadoras netas y evolución del saldo según tamaño	78
Cuadro 26	América Latina: Fuentes e instrumentos para elaborar los datos sobre exportación de servicios	83
Cuadro 27	Uruguay: Empresas exportadoras de servicios, empleo y exportaciones por trabajador	85
Cuadro 28	Chile: Empresas exportadoras de servicios por tamaño y región, en 2017, y total de empleos	86
Cuadro 29	Chile: Empleo y productividad según forma legal de las empresas exportadoras, 2005-2015	94
Cuadro 30	Chile: Principales subtipos de empresas comerciales, empleos y exportaciones por trabajador, 2015	95
Cuadro 31	Países de América Latina: Empresas y empleos en las zonas francas, 2015-2016 y 2018-2019	97
Cuadro 32	Costa Rica, zona franca: empresas, empleo y salarios, 2016-2019.....	99
Cuadro 33	Uruguay: Empleos y salarios en las empresas de zona franca, según la zona franca, sexo y educación, 2016	99
Cuadro 34	México, IMMEX: Evolución de las empresas exportadoras industriales, empleo y salarios, 2007-2019	100
Cuadro 35	Chile: Evolución del comercio electrónico según las declaraciones simplificadas de aduana, 2015-2020	105
Cuadro A1	Evolución del número de empresas exportadoras.....	130
Cuadro A2	América Latina: Definiciones nacionales para el tamaño de las empresas, 2020.....	134
Cuadro A3	Características del identificador único de empresas.....	139
Cuadro A4	Fuentes, avances y propuestas para el conocimiento del empleo, los salarios y la productividad en las empresas exportadoras	143
Gráficos		
Gráfico 1	El Salvador: Empleos directos y relacionados con ventas internas en empresas exportadoras, 2010-2017	32

Gráfico 2	Chile: Monto exportado por trabajador según tamaño de empresas, 2005-2015.....	40
Gráfico 3	México: Evolución del valor agregado exportado por trabajador en las empresas industriales, 2007-2019.....	41
Gráfico 4	Argentina: Evolución de las empresas exportadoras por sector de actividad y estimación del empleo.....	44
Gráfico 5	México: Empleos en las empresas industriales exportadoras según tamaño y subramas, 2018.....	48
Gráfico 6	América Latina (11 países): empleo femenino relacionado con las exportaciones, 2005 y 2018.....	50
Gráfico 7	República Dominicana: Empresas exportadoras dirigidas por mujeres, participación en la cantidad de empresas, los envíos y los empleos, 2015-2019.....	56
Gráfico 8	República Dominicana: Estimación del empleo en las empresas exportadoras e importadoras, según tamaño, 2013-2018.....	67
Gráfico 9	México: Estimación del empleo en las empresas industriales importadoras, según tamaño, 2007-2017.....	68
Gráfico 10	México 2018: Empleos en las empresas manufactureras exportadoras, según tamaño, saldo y sector.....	80
Gráfico 11	Brasil, 2018: Saldo en las exportaciones de servicios según países de destino.....	87
Gráfico 12	Brasil: Empresas exportadoras/importadoras de servicios, estimación de los empleos, 2011-2018.....	88
Gráfico 13	Chile: Estimación de la evolución del empleo en las exportaciones de servicios, 2005-2019.....	89
Gráfico 14	Chile: Evolución del número de “empresas” exportadoras sin declaración tributaria, 2000-2015.....	92
Gráfico 15	Brasil: Evolución del número de personas naturales que exportan, 2004-2016.....	93
Recuadros		
Recuadro A1	Países seleccionados: Índices multicriterio para definir empresas por tamaño.....	132

Listado de siglas y acrónimos

AAICI:	Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional.
ADEX:	Asociación de Exportadores (Perú).
ADOEXPO:	Asociación Dominicana de Exportadores.
AFIP:	Administración Federal de Ingresos Públicos (Argentina).
AGEXPORT:	Asociación Guatemalteca de Exportadores.
ALTEX:	Empresas Altamente Exportadoras (programa de fomento de México).
APEX:	Agencia de Promoción de Exportaciones de Brasil.
ASI:	Asociación Salvadoreña de Industriales.
AZFA:	Asociación de Zonas Francas de las Américas.
BCCR:	Banco Central de Costa Rica.
BCR:	Banco Central de Reserva (El Salvador).
BADEHOG:	Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).
CAN:	Comunidad Andina.
CCSS:	Caja Costarricense de Seguro Social.
CEI-RD	Centro de Exportaciones e Inversiones de República Dominicana.
CEMPRE:	Registro Central de Empresas (Brasil).
CENCO-EX:	Centro Nacional de Comercio Exterior de Venezuela.
CENPROMYPE:	Centro Regional de Promoción de la MYPE (SICA).
CEOE:	Confederación Española de Organizaciones Empresariales.
CERA:	Cámara de Exportadores de la República Argentina.
CETREX:	Centro de Trámites de Exportaciones (Nicaragua).
CIEN:	Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales (Perú).
CIIU:	Clasificación Industrial Internacional Uniforme.
CIP:	Centro de Importadores de Paraguay.
CNPJ:	Registro Nacional de Personas Jurídicas (Brasil).
COMTRADE:	Base de Estadísticas del Comercio Internacional de las Naciones Unidas.
CPC	Clasificación Central de Productos (incluye exportación de servicios).
CRM:	Programa de Gestión de la Relación con los Clientes.
CUIT:	Código Único de Identificación Tributaria (Argentina).
DACE:	Dirección de Administración de Comercio Exterior de Guatemala.
DANE:	Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Colombia).
DEE:	Directorio de Empresas y Establecimientos (República Dominicana).

DGA:	Dirección General de Aduanas (El Salvador).
DGII:	Dirección General de Impuestos Internos (El Salvador y Rep. Dominicana).
DIAN:	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Colombia).
DIEX:	Directorio Exportador (México).
DIPS:	Declaraciones Simplificadas de Salida (Chile).
DIRECON:	Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Chile).
DSE:	Documento Simplificado de Exportación (Brasil).
DSE:	Declaración Simplificada de Exportación (Perú).
DUE:	Declaración Única de Exportación (Brasil).
DUSSI:	Documento Único de Salida Simplificado de Ingreso (Chile).
EUROSTAT:	Oficina Europea de Estadísticas.
FIDE:	Fomento de las Inversiones y de las Exportaciones (Honduras).
GPS:	Sistema de información abierto de las empresas (Argentina).
ICEX:	España Exportación e Inversiones (hasta 2012, Instituto Español de Comercio Exterior).
IESS:	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
IMMEX:	Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación (México).
INDEX:	Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (México).
INE:	Instituto Nacional de Estadísticas (Chile y Uruguay).
INEC:	Instituto Nacional de Estadísticas del Ecuador.
INEGI:	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (México).
INSS:	Instituto Nacional de Seguridad Social (Brasil).
ISSS:	Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (El Salvador).
ITC:	Centro de Comercio Internacional.
MDIC:	Ministerio de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior (Brasil).
MEFT:	Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (Chile).
MEIC:	Ministerio de Economía, Industria y Comercio (Costa Rica).
MINCETUR:	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú).
MIP:	Matriz Insumo Producto.
Mipyme:	Micro, pequeña y mediana empresa.
NIT:	Número de Identificación Tributaria Estado Plurinacional de Bolivia, Colombia, El Salvador, Panamá).
NITE:	Número de Identificación Tributaria Especial (Costa Rica).

OEDE:	Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (Argentina).
OMC:	Organización Mundial de Comercio.
ONE:	Oficina Nacional Estadística (República Dominicana).
OPE:	Organismo de Promoción de Exportaciones.
PROCHILE:	Promotora de Comercio Exterior de Chile
PROCOMER:	Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica.
PRODUCE:	Ministerio de la Producción (Perú).
PROESA:	Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador.
PROINVE:	Agencia para la atracción de Inversiones y Promoción de Exportaciones de Panamá.
PROMPERÚ:	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.
Pyme:	Pequeña y mediana empresa.
RAIS:	Relación Anual de Informaciones Sociales (Brasil).
REDIEX:	Red de Inversiones y Exportaciones de Paraguay.
RENEM:	Registro Estadístico de Negocios de México.
RNC:	Registro Nacional de Contribuyentes (República Dominicana).
RTN:	Registro Tributario Nacional (Honduras).
RTU:	Registro Tributario Unificado (Guatemala).
RUC:	Rol Único del Contribuyente (Ecuador, Nicaragua, Paraguay, Perú).
RUN:	Rol único Nacional (Chile, personas).
RUT:	Rol Único Tributario (Chile, Uruguay).
SEBRAE:	Servicio Brasileiro de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (Brasil).
SECEX:	Secretaría de Comercio Exterior (Brasil).
SENAE:	Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.
SICA:	Sistema de Integración Centro Americano.
SICE:	Sistema de Información de Comercio Exterior (OEA).
SIEX:	Sistema Estadístico de Comercio Exterior (El Salvador).
SII:	Servicio de Impuestos Internos (Chile).
SIIE:	Sistema Integrado de Información del Comercio Exterior (Perú).
SNA:	Servicio Nacional de Aduanas (Chile).
SRI:	Servicio de Rentas Internas (Ecuador).
SUNAT:	Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Perú).
SUSESO:	Superintendencia de Seguridad Social (Chile).

TIC:	Tecnologías de la Información y de la Comunicación.
TLC:	Tratados de Libre Comercio.
TPP ¹¹ :	Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico.
Ubigeo:	Ubicación Geográfica (Perú).
VAEMG:	Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (México).
VUCE:	Ventanilla Única de Comercio Exterior.
ZOFRI:	Zona Franca de Iquique (Chile).

Resumen

Con este trabajo se busca conocer la evolución del empleo, los salarios y la productividad en el comercio exterior de las dos últimas décadas en los países de América Latina, mediante el análisis de los microdatos de las firmas exportadoras, según el tamaño de las empresas. En alguna medida, es una continuación de dos estudios: en el primero se analizó la dinámica de las empresas exportadoras, y en el segundo la construcción de indicadores por tamaño de empresa.

La metodología propuesta complementa la información existente en los registros administrativos, y mediante el análisis inteligente de datos permite caracterizar a las exportadoras por tamaño y sector. Se proponen y se analizan indicadores sobre: a) la cantidad de ocupados, el nivel de salarios y la productividad en el total de las firmas exportadoras, incluidas las pymes; b) el empleo femenino en las empresas exportadoras; c) el empleo, los salarios y la productividad por sectores y regiones; d) la cantidad de firmas, el empleo y la productividad por socio comercial; e) el empleo, los salarios y la productividad en las zonas francas y en las exportaciones de servicios, y f) se propone cómo estudiar el empleo en las empresas exportadoras/importadoras y en el comercio electrónico transfronterizo. Se definen instrumentos que permiten evaluar las políticas públicas para las empresas exportadoras y ejemplos de cómo se pueden estimar e interpretar los indicadores propuestos, que fueron seleccionados por su relevancia y por su factibilidad de estimación. Se presenta un ejemplo de resultados, así como la modalidad de interpretación. En aquellos casos en que no existe la información, se avanza en la forma de obtenerla en cada país, generalmente mediante la conversión de registros administrativos en datos por empresa. Además, se analiza el grado de avance existente en cada país y se efectúan propuestas específicas.

Entre los resultados destaca que en América Latina uno de cada cinco trabajadores labora en una empresa exportadora, y obtiene una remuneración superior al promedio y superior a la de los ocupados en empresas del mismo sector, especialmente si la empresa exportadora también importa. La cantidad de empleos indirectos es muy diferente según la rama de actividad, y en el total suelen representar el doble de los directos. Uno de cada cuatro ocupados en las exportadoras trabaja en una pyme. Por tanto, el aporte en empleo de las pymes es muy superior a su aporte al valor de las exportaciones. El empleo

femenino aumenta: alcanzó el 36,7% en 2018; la brecha salarial de género es menor en las exportadoras que en el total de empresas, y el 12% de las exportadoras están dirigidas por mujeres. La mitad de las exportadoras importa directamente, lo que posibilita la medición del valor agregado de las exportaciones de manera actualizada. Si se analiza la evolución se verifica que en la medida en que aumenta el número de exportadoras se incrementa el aporte de las pymes en empresas y en empleos, y en los períodos en que tiende a disminuir el número de exportadoras, disminuye el aporte de las pymes en empresas y empleo. Si se quiere aumentar el empleo en las empresas exportadoras, además del incremento en el número de empresas deberían crecer los envíos hacia países de la región, que es donde se observa una mayor intensidad de empleo por monto exportado (por ejemplo: en Chile se generan 41 empleos por millón de dólares exportado a la región; ese mismo monto exportado a China, en cambio, genera solo 3 empleos).

Respecto de algunos países se profundizó en la evolución de los ocupados en las exportadoras (/importadoras), sus salarios y productividad, y se consideraron dimensiones sectoriales, de género y de territorio. En la Argentina (2019) se está revirtiendo la disminución del número de firmas exportadoras y el empleo en ellas. En Chile (2005-2015) aumentó el empleo (29%), y la productividad se ha mantenido estancada (a precios constantes 2010). Aunque la productividad disminuyó en las grandes exportadoras aumentó en las mipymes, por lo que la brecha de productividad por tamaño de empresa ha disminuido. Los salarios en las exportadoras siguen sobre el promedio. Ha habido cambios en los tipos de propiedad y en los empleos de cada forma de exportadoras. El destino asiático presenta escasa participación de las pymes y aporta poco al empleo de las exportadoras (14%). En El Salvador, la participación femenina en las exportadoras es similar a la que existe en el total de empresas, pero la brecha salarial y de productividad sería menor. En México, aunque existen subsectores industriales deficitarios, continuó el aumento de la productividad por ocupado (total y en valor agregado) hasta 2019.

La aplicación de la metodología propuesta dinamizaría la modernización del Estado y facilitaría la coordinación entre las políticas de comercio exterior, de desarrollo productivo y de género. Además, permitiría conocer los efectos de las crisis (como la del COVID-19) en los empleos, los salarios y la productividad en las empresas del sector exportador (/importador), y facilitaría la definición de programas de recuperación.

Introducción

A. Contexto y objetivos

El comercio internacional es un componente clave del desarrollo, porque con las políticas adecuadas puede contribuir a una asignación más eficaz de los factores de producción, estimular el crecimiento y la creación de puestos de trabajo, y aumentar el nivel de ingresos, lo que a su vez aporta a la sostenibilidad y a los esfuerzos por erradicar la pobreza. El comercio también puede, con las políticas adecuadas, ayudar a mejorar el acceso a bienes, servicios y tecnologías verdes, y a reducir la contaminación y el consumo de energía.

Según la Organización Mundial de Comercio (OMC), las “relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva, y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales, de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses, según los diferentes niveles de desarrollo económico” (Acuerdo de Marrakech).

El comercio internacional ha pasado por diversas fases en las últimas décadas. Al período de fuerte expansión de 2000-2008, en el que la tendencia hacia la globalización fue predominante, le siguieron una fuerte crisis (2009) y luego una prolongada recuperación. A fines de la década pasada predominaba una fase de expansión contenida en algunos países, y de contracción y estancamiento en muchos otros. El dinamismo se vio afectado por la mayor relevancia de las tendencias antiglobalización, las disputas comerciales entre ciertos países y la falta de una coordinación y acción conjunta de las políticas comerciales de los países de América Latina. La crisis de 2020, derivada del COVID-19, está perjudicando fuertemente el comercio internacional.

En muchos países de la región no se ha logrado una adecuada coordinación entre la política de desarrollo productivo y la política comercial (CEPAL, 2013). En parte, eso es causa y efecto de que no se hayan desarrollado indicadores que permitan vincular ambos temas. Así, por un lado, la política comercial suele orientarse a los temas relacionados con los acuerdos comerciales y el fomento exportador (enfaticando los hitos relacionados con el monto y los productos exportados) y, por otro, la

política de desarrollo productivo suele orientarse a la generación de nuevas empresas y puestos de trabajo en sectores productivos con mayores encadenamientos y valor agregado (enfaticando los hitos relacionados con la producción y el empleo).

Para comprender e incidir en la dinámica del comercio internacional y su relación con la creación (y destrucción) de puestos de trabajo es necesario estudiar el comportamiento de los agentes productivos que participan de ese proceso. Solo un adecuado análisis de los actores del proceso exportador (/importador) ayudará a formular mejores políticas, en particular para promover la presencia directa o indirecta de las empresas de menor tamaño; las que generan más y mejores empleos; las que muestran mayor equidad de género, y aquellas con mayor aporte a la sustentabilidad en los flujos comerciales internacionales.

Un rasgo conocido en la mayoría de los países de la región es la concentración de las exportaciones en pocos productos básicos, lo que genera una gran dependencia de los precios de las materias primas. Otro rasgo, menos analizado, es la concentración de las exportaciones en pocas firmas. Para diversificar la estructura empresarial del sector exportador se requiere estudiar su composición según tamaño, sector y destino de lo exportado. De particular interés es conocer la participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en las exportaciones, especialmente su aporte al valor exportado, la diversificación, la creación de puestos de trabajo, los salarios y la productividad, así como su contribución a la equidad de género y a la sostenibilidad. Eso requiere construir indicadores que permitan comprender el comportamiento de las empresas exportadoras.

Para definir, implementar y evaluar políticas y programas de comercio exterior es necesario desarrollar mediciones que permitan conocer cuántos trabajadores se relacionan directamente (e indirectamente) con las exportaciones y cuáles son sus características. El objetivo de este documento es avanzar en el conocimiento de la evolución de la cantidad de ocupados ligados al comercio exterior, profundizando en aquellos indicadores en que es posible construir series, y utilizando registros administrativos que están disponibles en las distintas instituciones que poseen información a nivel de empresas.

El análisis de 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 y el monto de las exportaciones. Para profundizar en el comportamiento de las firmas exportadoras se requiere complementar esos datos y construir mediciones específicas que permitan dar cuenta de su dinámica en dimensiones que podrían ser objeto de las políticas públicas. Su construcción y el análisis de su trayectoria permitirán afinar los diagnósticos, y además posibilitarán definir, implementar y evaluar las políticas y los programas de fomento, considerando a los actores del proceso exportador. La importancia estratégica de ello es que para implementar políticas públicas que favorezcan un crecimiento exportador equilibrado y un desarrollo inclusivo (CEPAL, 2013, y Rosales y otros, 2014) debe lograrse la participación y el involucramiento de los propios agentes productivos.

En este documento (que constituye, en parte, una continuación de dos documentos anteriores)¹ se profundiza en la vinculación entre el comercio internacional y la generación de puestos de trabajo a partir de modalidades de sistematización de la información por empresa —mediante análisis inteligente de datos— que puedan aplicarse en los distintos países de la región. Para ello se analizan las experiencias existentes y se propone la construcción de indicadores que permitan analizar con mayor precisión la evolución del empleo asociado a las exportaciones.

¹ En Urmeneta (2016b), se analizó la dinámica de las empresas exportadoras. En Park, Urmeneta y Mulder (2019), se presentó la forma de medir el aporte de las pymes a la cantidad de operadores, el valor exportado, la diversificación de destinos y la diversificación de productos.

Busca también facilitar el trabajo de los organismos de promoción de exportaciones (OPE) en la región², y también el de los interesados en el análisis y la aplicación de políticas públicas que vinculen el desenvolvimiento del comercio exterior en un ámbito muy relevante que permite la coordinación entre la política de desarrollo productivo y la política comercial: el de las empresas exportadoras según tamaño y el empleo en ellas.

B. Principales aportes y estructura del documento

Según la OMC (2018, pág. 116): “Millones de empleos en todo el mundo dependen del comercio internacional. En algunos países, la participación del empleo relacionado con las exportaciones en el empleo nacional puede alcanzar el 30%. Los importadores y exportadores pagan salarios más altos que las empresas que se dedican únicamente al mercado interno. De hecho, las empresas que exportan e importan pagan a sus trabajadores cerca de un 30% más que las empresas que no participan en el comercio internacional”. Sin embargo, en la región existe poca evidencia sistemática sobre estos temas.

Muchas veces los objetivos de las políticas y los programas buscan fortalecer a las mipymes exportadoras, a las empresas que generan más empleo decente, a las firmas sustentables con localización regional, a las empresas lideradas por mujeres, entre otras, pero no se cuenta con la información que permita acercarse a ellas, y menos aún a las que combinan varios de esos criterios. El objetivo de este documento es avanzar en este desafío buscando modalidades de acercamiento a estas dimensiones.

Se intenta, por lo tanto, llenar un vacío derivado de la falta de información confiable sobre la evolución del empleo y los salarios del sector exportador, y acercarse a la medición de la productividad —lo que permite mejorar el diagnóstico y la acción de los organismos encargados del comercio exterior de los países y los organismos de promoción de exportaciones—, así como avanzar en la comprensión de los impactos del comercio exterior en la estructura productiva de los países.

En consecuencia, se busca responder a la pregunta: ¿con qué metodología e instrumentos se puede analizar la evolución de la cantidad de ocupados en el comercio exterior? Para ello, se precisa un conjunto de indicadores que ayuden o que entreguen pistas sobre cómo se puede avanzar para evaluar el comportamiento de los agentes exportadores de bienes y servicios según tamaño, con relación al empleo, los salarios y la productividad. Se seleccionó un conjunto de subtemas en que aparece como urgente la necesidad de construir mediciones específicas, que sean factibles y que mejoren sustantivamente el conocimiento del desenvolvimiento del empleo en el sector exportador, de manera que puedan constituirse en parámetros para la definición y la evaluación de los programas de promoción y apoyo.

Se propone al menos un indicador para cada tema, y se avanza en el cálculo de ese indicador en diversos países, utilizando como ejemplos el procesamiento de nuevos datos o los derivados de las distintas experiencias o esfuerzos desarrollados en los países de la región. En algunos casos solo se problematiza en el tema, avanzando (o entregando pistas) para la construcción de instrumentos. El análisis de los ejemplos permite incursionar en los temas sustantivos de manera de precisar el aporte de las exportadoras —según tamaño y tipo de empresa— al empleo, los salarios, la productividad, la equidad de género y la equidad territorial.

Para el desarrollo del estudio se realizó una búsqueda en 19 países de la región sobre los avances en cada uno de estos temas, para precisar en qué países existen estimaciones de los indicadores propuestos (o con qué información podrían estimarse) y a qué conclusiones se podría llegar. El análisis de estos datos permite comprender el desenvolvimiento del empleo asociado a las exportaciones (10 países), los niveles de

² En el listado de siglas se incluyen los nombres de los OPE de la región y de algunos de los ministerios y organismos relevantes para las empresas exportadoras. En los anexos 4 y 5 se presenta un resumen de sus avances.

salarios, y acercarse a la medición de la evolución de la productividad. En un cuadro final (Anexo 5) se exponen con detalle, para los 19 países, los avances observados y cómo podrían construirse esos indicadores.

Se profundiza en la construcción de mediciones nuevas que han sido poco estudiadas en la región, pero que son de gran relevancia, ya que pueden ser utilizadas para diseñar y evaluar programas y políticas públicas, ayudan a la modernización del Estado, y posibilitan la participación de los actores del comercio exterior: las empresas exportadoras.

El documento se organiza en cuatro capítulos:

- i) En el capítulo I se proponen y calculan indicadores sobre el aporte de las empresas exportadoras según tamaño, al empleo, los salarios y la productividad.
- ii) En el capítulo II se proponen y calculan indicadores para analizar el comportamiento de las empresas exportadoras según el tamaño, el sector de actividad, algunas dimensiones de género (sexo de los ocupados, brecha salarial y dirección de las firmas) y la distribución territorial.
- iii) En el capítulo III se analiza la evolución del empleo en las empresas exportadoras/importadoras, las diferencias según destino y origen de las exportaciones e importaciones, y la importancia de estudiar el saldo por empresa. Se avanza también en el conocimiento de las empresas exportadoras (/importadoras) de servicios, y del empleo en ellas.
- iv) En el capítulo IV se mide la evolución del empleo y la productividad en las empresas exportadoras según la forma jurídica y de propiedad de las firmas, se analiza el empleo y los salarios en las empresas de zona franca (en 18 países), y se avanza en conocimiento del comercio electrónico.

C. Aspectos metodológicos

1. La necesidad de complementar la información de aduana por empresa

Para 19 países de la región se ha logrado avanzar en la consolidación de los registros de exportación para cada empresa exportadora. En algunos casos es necesario revisar que se hayan sumado adecuadamente los embarques de cada empresa (normalmente por su identificador tributario), de manera que efectivamente se estructure un banco de datos provechoso para analizar a las empresas exportadoras. En el caso de los organismos vinculados al comercio exterior, como los de promoción de exportaciones, esto les permite mejorar la definición de sus objetivos, sus políticas y sus programas. Para los organismos interesados en el comercio exterior es una fuente con una potencialidad analítica enorme.

En el Anexo 1 se presenta una síntesis de los datos de aduana para cada país de la región, consolidados por empresa exportadora, lo que soporta el análisis de la evolución del número de empresas exportadoras entre 2002 y 2019. En torno a esta consolidación se proponen las mediciones.

La consolidación de la información de exportaciones por empresa permite una serie de análisis. Un primer paso es el de la demografía de las empresas, que posibilita conocer aspectos importantes como la rotación de las exportadoras³. Un segundo paso, tal vez más relevante, es el que posibilita, mediante la complementación de información, conocer los empleos en las empresas exportadoras.

La fortaleza de los registros procesados de aduana es que precisa los montos exactos del total exportado por cada empresa, para cada producto (en valor y volumen) y para cada destino, y su medio de transporte. Su debilidad radica en que incluyen escasa información sobre las características de las

³ Para el concepto de demografía empresarial véase Eurostat-OECD (2007) y Nicita y otros (2013). Para profundizar en la rotación de las exportadoras en los distintos países de la región véanse Park, Urmeneta y Mulder (2019) y los estudios de A. M. Fernandes (2015, 2018) y de Freund y Pierola (2016) para el Banco Mundial.

empresas, en particular las que permiten identificar su tamaño y otras relevantes para las políticas públicas, como empleo, salarios, género y sostenibilidad, entre otras.

Es importante hacer notar que esta consolidación se refiere a las declaraciones definitivas de las nóminas de exportación. Pero las mismas aduanas, en muchos casos, tienen registros previos, como los de intenciones de exportación, que suelen recabar información sobre el tipo de empresa y sus dimensiones. En consecuencia, para conocer a las empresas exportadoras y sus características de tamaño, cantidad y sexo de los ocupados y actividad se puede sistematizar la información analizando los distintos formularios⁴. No se encontró, lamentablemente, un ejemplo en que se realizara esta sistematización de las declaraciones finales de exportaciones (formulario de declaración de exportaciones definitivas) con herramientas de inteligencia de datos. Esto se debe, probablemente, a que los formularios previos no están procesados, ya que suelen mostrar vacíos de información (debido, entre otras razones, a su menor grado de obligatoriedad).

Las definiciones operacionales para analizar a las firmas por tamaño son muy distintas en la región. En algunos países se definen según el monto de las ventas, en otros según la cantidad de ocupados o según el volumen de los activos, y en otros se considera una combinación de estos criterios diferenciados según el sector de actividad de la empresa (véase Anexo 2).

El tamaño de las empresas es muy importante para analizar el comportamiento del sector exportador y para definir políticas públicas. En los análisis que se realizan más adelante se utilizan las definiciones existentes en cada país, que se resumen en el cuadro del Anexo 2. Para simplificar, habitualmente se diferencian solo dos categorías, mipymes y grandes empresas, definidas por el monto de sus ventas o el número de trabajadores, según sea el criterio de cada país. Cuando se estudian series de tiempo en que se modificó el umbral de la definición, se estandarizó hacia atrás, de manera de evitar saltos atribuibles al cambio de criterio. En todo caso, en cada cuadro se precisa la definición de tamaño de empresa utilizada.

Para analizar a las exportadoras por su tamaño y el empleo asociado es imprescindible complementar la información de aduana. Al recurrir a otras fuentes, y mediante análisis inteligente de bases de datos, se posibilita un mejor análisis, que incluya aquellas dimensiones en que las políticas públicas buscan influir⁵.

Se sugiere realizar un listado de las dimensiones relevantes para analizar a las empresas exportadoras (ventas, empleo, salarios, género, sostenibilidad, etc.), precisar si existe esa información en otros registros de aduana y examinar en qué otros organismos pueden encontrarse; analizar su pertinencia; luego, establecer una jerarquía respecto de las fuentes más completas y confiables, y posteriormente obtener en forma periódica los datos de cada empresa exportadora. Esto se haría mediante acuerdos interinstitucionales, mesas de trabajo conjuntas, talleres, peticiones o los arreglos interinstitucionales que sean pertinentes en cada país⁶.

⁴ Por ejemplo, el CETREX, de Nicaragua, en su Formulario de Inscripción del Registro Nacional de Exportaciones pregunta a quienes desean exportar sobre el tipo de empresa y su tamaño, el sexo y características del representante de la empresa, el número de trabajadores por edad, sexo y categoría ocupacional. Algo similar ocurre con el formulario SIEX en El Salvador, con el del DIAN en Colombia, entre otros.

⁵ El análisis por empresas se ha transformado en los últimos años en un instrumento clave en casi todos los países desarrollados. En España, se complementan los datos de aduana con los del Directorio Central de Empresas, del Instituto Nacional de Estadística (que se actualiza anualmente con los registros tributarios, de seguridad social, y otros). Véase [en línea] www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Aduanas/Contenidos_Privados/Estadisticas_Comercio_Exterior/comercio_exterior/caracter_empresa/Metodologia.pdf [fecha de consulta: agosto 2020], y los estudios del CEOE (2018). Para los países de la Unión Europea véase European Central Bank (2016), European Union (2008 y 2015), Eurostat (2016), United Parcel Service (2017).

⁶ Para observar avances en esta dirección y conocer experiencias de complementación de bases de datos en la región véase Urmeneta (2016b). Para resultados en el caso de la Argentina, véanse Castillo y otros (2008), Stumpo y otros (2009), OEDE (2015) y Belacín y Arnoletto (2019). Para Brasil, véanse Pavao (2012), SEBRAE (2018) y SECEX (2019). Para Chile véanse Urmeneta (2009 y 2010), DIRECON (2009), DIRECON/ProChile (2019), Arellano y Jiménez (2016), Blum, Claro, Horstmann (2010 y 2013), DIRECON/ProChile (2018) y Cancino (2018). Para el caso de Colombia, Confecámaras (2016), Bernal (2016) y Botero y otros (2012); para Costa Rica, MEIC (2016); para Ecuador, INEC (2017 y 2015); para El Salvador, Campos (2018 y 2019); para Guatemala, véase Ministerio de Economía (2019); para Uruguay, véanse Uruguay XXI (2012, 2016 y 2029), Soto (2018) y Couto (2019); para Perú véanse García (2018) y Paredes (2017); para República Dominicana, véanse

2. Importancia del identificador único de empresa

La mayoría de los países de la región utilizan, o están en proceso de construir, un código identificador único para las empresas (véase el Anexo 3), lo cual tiene una serie de ventajas para los temas desarrollados. Esas ventajas se pueden resumir en tres.

La primera ventaja es que permite identificar a cada empresa exportadora y efectuar su seguimiento en el tiempo. En concreto, si en la Argentina se conoce el Código Único de Identificación Tributaria (CUIT), en el Estado Plurinacional de Bolivia el Número de Identificación Tributaria (NIT), en Brasil el Registro Nacional de Personas Jurídicas (CNPJ), en Chile el Rol Único Tributario (RUT), se puede saber el monto exportado por cada empresa en cada año.

La segunda ventaja es que permite conocer algunas características de las empresas. Esta ventaja se encuentra subutilizada en la mayoría de los países de la región. Su potencial radica en que posibilita agregar una serie de dimensiones relevantes al análisis. Por ejemplo, permite distinguir si se trata de una persona natural o una empresa (en la Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, entre otros), el año de creación de la empresa (en El Salvador), la localización de la empresa (en Ecuador, El Salvador y Perú) y algunas características de la empresa (en Chile, el tipo de persona jurídica), lo que posibilita analizar a las exportadoras según antigüedad, localización, tipo de empresa, entre otros parámetros.

Es frecuente que el identificador incorpore información en el orden o secuencia de los dígitos. En la Argentina, en el CUIT, los dos primeros dígitos indican el sexo del titular, o si se trata de una persona jurídica (20 para los hombres, 27 para las mujeres y 30 o 33 para las personas jurídicas). Los siguientes ocho dígitos corresponden en el caso de individuos al número de identificación, y en el caso de personas jurídicas o empleadores a un número asignado por la Administración Federal de Ingresos Públicos. Saber si se trata de un empleador, y su sexo si se trata de una persona natural, es muy importante para analizar el tipo de empresa y el sexo de quien la dirige (véanse el Anexo 3 y el capítulo II.2).

En Brasil el CNPJ (vigente desde 1998) tiene catorce dígitos: los ocho primeros identifican a la empresa, los siguientes cuatro números indican la sucursal de que se trata (pero que tiene contabilidad independiente) y los dos últimos la validación. Además, en Brasil existe un sistema público de validación en línea que permite saber la fecha de inicio de la empresa, las actividades que realiza, el tipo de sociedad jurídica, su dirección, el municipio al que pertenece, si está activa, y los datos (correo electrónico y teléfono) del representante legal⁷. Algo similar existe en los otros países, generalmente vinculado a los organismos tributarios. Por lo tanto, al conocerse el identificador fiscal de una firma se pueden conocer algunas dimensiones de la empresa que se encuentran disponibles formalmente en las páginas web de los organismos tributarios. En especial, si la empresa está vigente, cuándo se inició, dónde está localizada, si tiene sucursales, su representante legal, entre otras⁸.

La tercera ventaja, y tal vez la de mayor relevancia desde la perspectiva de este documento, es que el código identificador único permite ligar la información disponible en aduanas con otras bases de datos, y así construir bases combinadas de las firmas exportadoras/importadoras, que incluyan

ONE (2017, 2019 y 2020) y UNCTAD (2018); para Centroamérica véase CENPROMYPE (2017). En la Argentina, Brasil y México se han publicado tabulados especiales. En la Argentina, el Observatorio de Empleo y el Observatorio de la Pyme realizó cruces de bases y se elaboró el GPS de empresas ([en línea] <https://datos.gob.ar/dataset/siep-gps-empresas> [fecha de consulta 02-04-2021]), véase (entre otros) Gómez (2018). En Brasil, el Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios posee un portal sobre las exportadoras y las importadoras ([en línea] <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/empresas-brasileiras-exportadoras-e-importadoras> [fecha de consulta abril de 2021]), y SEBRAE (2015 y 2018). En México, el INEGI (desde 2015) publica información para 6.000 firmas industriales Zen ([en línea] www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=10004570020001000100010#D110004570020001000100010 [fecha de consulta: abril de 2021]). Para las empresas maquiladoras, véanse INEGI (2016) e INDEX (varios años). Han permitido realizar diversos estudios Duarte y otros (2017), De la O (2006 y 2013) y Valverde y otros (2019).

⁷ Véase [en línea] http://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/cnpj/cnpjreva/cnpjreva_solicitacao.asp [fecha de consulta: abril de 2021].

⁸ Por ejemplo, para las firmas de Chile, véase [en línea] <https://zeus.sii.cl/cvc/stc/stc.html> [fecha de consulta 02-04-2021], para las de Perú véase [en línea] <http://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrSooAlias> [fecha de consulta: abril de 2021].

dimensiones muy relevantes como son las ventas totales, el número de ocupados por empresa, los salarios pagados, etcétera.

Algunas de estas bases adicionales son públicas. Las proporcionadas por organismos como las superintendencias de sociedades anónimas permiten conocer las ventas, el capital, la inversión y los ocupados, en aquellas que están estructuradas bajo esa forma de propiedad (normalmente grandes firmas). Otras fuentes se encuentran al interior del sector público (o que cumple una función pública) en organismos como las instituciones de seguridad social y los organismos ligados a la recaudación tributaria. Los organismos públicos ligados a los temas laborales conocen la cantidad de trabajadores, los niveles de salarios y el pago de cotizaciones. A su vez, las asociaciones de exportadores y las de representación gremial también cuentan con datos útiles que podrían complementar la información de aduana. Asimismo, los OPE van acumulando una serie de informaciones, en particular para las empresas que participan de sus actividades o son beneficiarias de sus servicios.

En efecto, por las propias actividades de los OPE se va recabando una serie de informaciones, especialmente de aquellas empresas que participan en actividades como la realización de ferias internacionales, programas de capacitación (sobre cómo exportar, por ejemplo), inscripción en la ruta exportadora y concursos públicos (véase el Anexo 4). Es muy importante sistematizar esta información por empresa de manera de enriquecer el conocimiento que se tiene de cada una de ellas, lo que facilita la aplicación de programas de acción y su evaluación. En general, en todos los organismos públicos orientados a actividades de fomento (como las agencias de crédito, las de capacitación, las de fomento productivo, etc.) ocurre algo similar. Obviamente los datos de las firmas que se recolectan se relacionan directamente con las actividades de dichos organismos (véase el capítulo IV.B).

Es necesario analizar si las bases de aduanas, tanto de empresas exportadoras como de importadoras, así como las bases obtenidas en otros organismos, han sido depuradas. Una manera de depurar estas bases, que tiene consecuencias en el resultado de algunos indicadores, es consolidar los identificadores fiscales de las empresas que tienen un mando único y por tanto corresponden a una misma entidad. En varios países las grandes firmas poseen filiales que suelen contar con diferentes identificadores fiscales. En consecuencia, para algunos fines, especialmente para el análisis de medición de la concentración, es necesario revisar la consolidación de los identificadores fiscales. Para otros fines, como la distribución espacial de las firmas, es preferible no perder la información de la localización de las sucursales.

3. Depuración de los datos consolidando los identificadores fiscales

Las cifras del Anexo 1, en el que se muestra la evolución del número total de empresas exportadoras en los países de la región entre 2002 y 2019, fueron construidas contando los diferentes identificadores fiscales que aparecen en los registros definitivos de exportación de aduana. Por tanto, en algunos países, una empresa que tiene múltiples identificadores fiscales podría haber sido contada varias veces, por lo que puede ser necesario consolidar los distintos identificadores fiscales de cada empresa.

Brasil es ilustrativo al respecto. Una de las principales firmas, Petrobras, utilizó 51 identificadores en 2017 para exportar (29 como Petróleos de Brasil, 21 como Distribuidora Petrobras y 1 como Petrobras Transporte) y 63 para importar (62 como Petróleo Brasil y 1 como Petrobras Transporte). Otras grandes firmas indican múltiples identificadores, Vale S. A. en 2017 utilizó 20 para exportar y 27 para importar (en el 2018 fueron 25 y 32 respectivamente), y lo mismo ocurre con otras grandes exportadoras. Es interesante constatar que el uso de diferentes identificadores fiscales disminuye a partir de la novena posición del ranking⁹. Esta situación se repite con matices en algunos países de la región (véase el Anexo 3 b).

⁹ En Brasil es posible realizar una depuración de los identificadores con un procedimiento muy simple: contabilizar solo los que corresponden a la casa matriz (es decir con el código 001 en su CNPJ). Así se obtiene que en 2017 la cantidad de exportadoras disminuye de 25.431 a 19.021 firmas, y las importadoras de 42.003 a 35.435. Algo parecido ocurre si se analizan los datos de 2018.

En la mayoría de los países, para consolidar los identificadores fiscales se deben analizar los nombres de las firmas y agrupar los identificadores fiscales cuando estos nombres corresponden a una misma empresa. Para validar que este procedimiento ha sido bien realizado, es conveniente revisarlo considerando el análisis del balance consolidado de la empresa matriz¹⁰.

Otro criterio para depurar es excluir a los exportadores (e importadores) que son personas naturales que recurren al comercio internacional para envíos privados (o su consumo particular). Esto requiere analizar los identificadores fiscales de cada exportador (e importador), los valores y las cantidades, así como el tipo de productos exportados (e importados). En varios países de la región este ejercicio puede simplificarse por la estructura y características del propio identificador fiscal. En la Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, Brasil, Chile, Colombia y Ecuador se podrían separar todos los identificadores fiscales que correspondan a personas naturales que hayan importado un solo producto por un monto inferior a un determinado umbral.

En otras palabras, al analizar el propio identificador fiscal se posibilita la depuración de las bases de las empresas exportadoras e importadoras. Además, al descomponerse en las dimensiones que incluye, es posible agregar variables con esas dimensiones. Por cierto, al consolidar los identificadores fiscales por empresa, el número de exportadoras tiende a disminuir, los niveles de concentración tienden a aumentar y, probablemente, tienden a disminuir los niveles de rotación, especialmente de las grandes firmas.

En varios países, si se consolidaran los identificadores fiscales se obtendría una cantidad significativamente inferior de empresas exportadoras. Para otros países no se requiere realizar este procedimiento, ya sea porque la depuración ya fue realizada por la propia aduana o porque las grandes exportadoras utilizan siempre un mismo identificador fiscal para exportar o importar. Por tanto, es muy importante considerar si la información de aduana por empresa ha sido depurada y con qué metodología.

4. Transformar los registros administrativos en información por empresa

Como se ha descrito en numerosos manuales, los registros administrativos que se transforman en datos son cada vez más usados, ya que tienen una serie de ventajas. Con bajo costo de generación y menor carga de llenado de los formularios para los informantes, logran una cobertura completa de la "población objetivo", permiten la desagregación en subconjuntos, la construcción de series, disminuyen los errores de respuesta, entre otras. Destaca además su posibilidad de circulación entre los organismos públicos, evitando la duplicación de esfuerzos, especialmente si ello se efectúa con las nuevas técnicas de inteligencia de datos y se lo vincula con los esfuerzos por modernizar la acción del Estado y su función. En el fondo se trata de evitar preguntar a los representantes de una empresa por aspectos que ya se contestaron en otro cuestionario. El principio debería ser el evitar solicitar la información sobre la empresa que ya se entregó a otro organismo o en otro trámite.

En la región, disímiles registros administrativos ya han sido transformados en datos por empresa para los fines propios de las instituciones que los recolectan. Los organismos tributarios solicitan a las firmas que registren sus ventas, utilidades, gastos, entre otros datos, que se transforman en cifras por empresa. Algo similar ocurre en organismos como las superintendencias y los organismos de seguridad social, a los que las empresas están obligadas a responder para elaborar informes sobre el comportamiento agregado de las empresas en sus respectivas materias. Pero en algunos países esta tarea está inconclusa respecto de unos cuantos servicios. En este sentido, este tipo de tarea ayuda a la modernización del sector público.

Los registros administrativos relevantes no son todas las nóminas existentes, sino aquellas validadas que dan cuenta de dimensiones relacionadas con los objetivos de las políticas públicas. En la

¹⁰ Esto busca evitar falsos consolidados, que se producen cuando dos empresas tienen el mismo nombre, pero su estructura de decisiones es independiente, y son en realidad dos firmas. En las sociedades anónimas abiertas, en que existen cambios de propiedad entre grupos económicos, este análisis puede ser bastante dinámico en coyunturas de mayor volatilidad, por lo que conviene realizar la consolidación de manera anual. Se retoma este tema en relación con el tipo de propiedad en el capítulo IV.A.

mayoría de los casos los formularios ya han sido transformados en datos para cada empresa, pero en algunas situaciones será necesario transformarlos, tratarlos, digitalizarlos, ordenarlos por identificador fiscal de manera de poder realizar el análisis que se propone¹¹.

En suma, existe información confiable (anual, mensual o trimestral) por empresas en diversos organismos públicos y en organismos privados de representación, como las cámaras de comercio o las asociaciones gremiales. En ocasiones la información no ha sido procesada, por lo que puede ser necesario transformar los registros en datos por empresa. Un ejemplo frecuente de esta situación es la información existente en los organismos de seguridad social, que puede ser utilizada para estos fines. La ventaja es que suele considerarse de acceso público y, por tanto, no tiene las restricciones que afectan a la información de los organismos tributarios.

5. Metodología para analizar el empleo en las empresas exportadoras

Las metodologías existentes para estimar la ocupación en el sector exportador se pueden agrupar en cuatro modalidades. La más simple es analizar a los ocupados por rama de actividad (tomando los datos de las encuestas nacionales o de los censos económicos), analizar el coeficiente exportador de cada rama de actividad (especialmente en los sectores transables), hacer un supuesto sobre las diferencias entre las empresas exportadoras y no exportadoras por sectores, y estimar el empleo en los sectores con envíos al exterior, ponderando el total de ocupados por el coeficiente exportador de cada sector. Este procedimiento es útil como una primera aproximación, pero es impreciso ya que generalmente supone que las empresas exportadoras presentan la misma productividad y niveles de salarios que el total del sector, y no permite estimar los empleos indirectos.

Una segunda alternativa, que se ha ido desechando por costosa y por la dificultad de mantenerla en el tiempo, consiste en efectuar un censo anual en las empresas exportadoras para conocer sus niveles de empleo y salarios¹².

La tercera alternativa es algo compleja pero más precisa. Consiste en estimar a los ocupados en el sector exportador mediante las encuestas de ocupación y los parámetros provenientes de las matrices insumo producto (MIP), lo que tiene la gran ventaja de que, mediante los coeficientes referidos a las interacciones entre los sectores, se posibilita la estimación del empleo directo e indirecto asociado a las exportaciones¹³.

La cuarta alternativa es la de mayor precisión y puede ser implementada con bajos costos aprovechando el gran desarrollo que han tenido los registros por empresa y el análisis de microdatos. Consiste en analizar en cada empresa exportadora la cantidad de trabajadores ocupados y sus salarios para obtener los empleos de las empresas exportadoras directas, y analizar a las empresas proveedoras (en base a datos tributarios u otros) para obtener los de las empresas exportadoras indirectas. Este

¹¹ El proceso de transformación de los registros administrativos ha sido descrito y analizado en varios estudios. Véase, por ejemplo, Echegoyen (2003). Para tener una visión de los avances en cada país del uso de los registros administrativos véanse las presentaciones al seminario de la CEPAL de octubre 2017 ([en línea] <https://www.cepal.org/es/eventos/seminario-regional-potenciando-uso-registros-administrativos-fines-estadisticos-seguimiento> [fecha de consulta: abril de 2021]). En algunos cuadros que se muestran más adelante, referidos a empleos y salarios de algunos países centroamericanos, fue necesario digitalizar y estandarizar la información de las declaraciones de seguridad social por identificador fiscal, de manera de poder complementar los antecedentes por empresa.

¹² Esta alternativa fue implementada durante algunos años en Costa Rica. Se efectuó una encuesta telefónica a todas las exportadoras (véase el Censo Exportador en los anuarios de Procomer hasta el año 2012). En otros países las experiencias han sido esporádicas, en el Estado Plurinacional de Bolivia hubo una experiencia en 2006 desarrollada en el INE que no se replicó (véanse INE, 2006 e INE y otros 2007). Pero existen problemas de cobertura, especialmente en las actividades agrícolas y en las microempresas: son relativamente costosas y es difícil construir series de tiempo.

¹³ Véanse CEPAL 2021, Cap. III, y CEPAL 2013, Cap. III, CEPAL/OIT (2016) y Durán y Castresana (2013); para el caso de Colombia y Ecuador, Muriel y Mayorca (2012); para el Estado Plurinacional de Bolivia, Monge y otros (2016); para Costa Rica, Daneshvar y Garry (2018); para la República Dominicana, Minzer y Orozco (2019); para Honduras, Céspedes y otros (2014); para México véase Medina y de la Peña (2020) y García-Ramos (2020); y Pérez (2020) y CIEN/ADEX (2017) para el caso de Perú. También se puede ver los resultados obtenidos con la MIP latinoamericana o los de la base TiM de la OECD (ver la bibliografía citada en la nota 101).

procedimiento permite construir mediciones específicas y actualizadas en las empresas exportadoras según tamaño, a partir de la complementación de microdatos. Se observa una gran riqueza descriptiva, y con una gran potencialidad analítica, al estudiar a la cantidad de ocupados y sus niveles de salario en las firmas con envíos al exterior, y esto debe ser explorado.

En la mayoría de los países de la región se pueden analizar las características del empleo en las empresas exportadoras. En algunos casos ya se usa el número de trabajadores para determinar el porte de la empresa (Argentina, Brasil, México). Con la metodología de complementar los datos de aduana con otras fuentes es posible conocer la cantidad de trabajadores de cada exportadora, lo que permite cumplir con el triple objetivo de clasificar a las firmas según cantidad de trabajadores, analizar el comportamiento del empleo en el sector exportador, sus niveles de salario y contar con el conocimiento necesario para diseñar, aplicar y evaluar políticas públicas y su impacto en cada agente exportador.

Para ello es necesario enfrentar dos desafíos fundamentales: 1) dónde obtener la información sobre los ocupados y los salarios pagados por empresa, y 2) cómo analizarlos.

Para el primer desafío se puede recurrir a los antecedentes tributarios de las firmas, donde además de las ventas, se puede obtener el número de trabajadores de las empresas y los niveles de gasto en salarios. O se puede recurrir a los organismos laborales o de seguridad social, donde regularmente se detallan los contratos laborales (cotizantes), lo que soporta el análisis de los salarios, la estacionalidad y la calidad del empleo en los ocupados en las empresas exportadoras¹⁴. Al incluir la información con el identificador único fiscal, se logran datos sobre los trabajadores de cada empresa exportadora, en cada período.

Para el segundo desafío es necesario considerar: a) la cantidad de empleos y los niveles de salarios de un país, que se pueden obtener mediante encuestas a hogares o mediante registros de empresas; en este último caso, lo consistente es comparar los datos de las exportadoras con los registrados para el total de empresas, y b) que es necesario diferenciar entre empleo en las exportadoras y el empleo directo exportador.

El empleo en las empresas exportadoras puede definirse como la suma de los ocupados en cada una de esas empresas. El empleo directo exportador es los ocupados de una empresa que participaron de un proceso exportador, esto debido a que las firmas destinan parte de sus ventas al mercado doméstico. Se estima el empleo directo como el número de ocupados ponderados por la propensión a exportar de cada empresa, definida como las exportaciones divididas por las ventas totales¹⁵. Al sumar todos los trabajadores de cada exportadora de un país se obtiene el número de los ocupados en las firmas con envíos al exterior; al sumar a los ocupados ponderados por la propensión a exportar de cada empresa se obtiene el empleo asociado directamente a las exportaciones. Además, es posible acercarse al total de ocupados vinculados a las exportaciones al sumarle parte de los ocupados en las exportadoras indirectas, es decir a aquellos ocupados en las firmas proveedoras.

Al realizar este procedimiento se enfrentan algunas dificultades, en particular en los casos de empresas exportadoras sin información sobre el total de ventas y sobre el número de trabajadores. Con frecuencia, esto deriva de las condiciones de informalidad que afectan a muchas pequeñas empresas, que suelen identificarse como personas naturales. Así, una empresa que figura en aduana como exportadora o importadora puede que no cumpla con sus obligaciones de declarar sus actividades a los servicios tributarios, sociales o laborales, imposibilitando el pareo. Este problema disminuye en la medida en que se formaliza la economía, ya que las personas que exportan buscan constituirse en

¹⁴ Incluso algunas bases internacionales contienen información sobre los trabajadores de algunas empresas. En Trademap existe para algunas exportadoras de 183 países. De la región incorpora datos para algunas exportadoras de Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Pero es poco sistemática, lo que afecta su uso. Véase [en línea] <https://www.trademap.org/CorrespondingProductsCompanies.aspx> [fecha de consulta: abril de 2021].

¹⁵ Así, según esta metodología, en una empresa de 100 trabajadores que envía al exterior el 70% de sus ventas, los trabajadores directamente relacionados con las exportaciones son 70.

empresa formal, de manera de acceder a los beneficios de políticas públicas como la devolución del impuesto al valor agregado (IVA) u otros incentivos de fomento exportador. Se recomienda hacer una revisión con datos secundarios de cada uno de estos casos (véase el capítulo IV.A).

Otro problema operativo suele derivarse de la existencia de contratos temporales y jornadas parciales, lo que puede generar dudas con respecto a la cantidad de trabajadores de cada empresa. Para tener una visión global se recomienda analizar, en un primer momento, los datos agregados. En un segundo momento, para profundizar, puede ser necesario analizar la estacionalidad y las jornadas de empleo equivalentes al uso de jornadas parciales, lo que es posible ya que los registros laborales suelen incluir el período de contratación y las horas trabajadas. En México, los informes del programa IMMEX incluyen la cantidad de ocupados y las horas trabajadas, esto desagregado en los trabajadores de la empresa y en los subcontratados según categoría ocupacional.

En resumen, si a la información de aduana de cada empresa exportadora se le agregan los datos provenientes de las propias empresas en sus declaraciones tributarias o de seguridad social con respecto a los trabajadores contratados y sus niveles de ingreso, se logra obtener indicadores sobre el nivel de empleo por sexo y sobre la calidad del empleo (mediante el nivel de salarios). Además, siguiendo con esta metodología de complementación de datos por empresa, se consigue conocer una serie de características de las exportadoras; la clave está en poder conseguir la información por empresa (de la dimensión que se quiera analizar) y consolidarlos mediante el identificador fiscal. En algunos países, como Brasil, este proceso ha avanzado y ya existe información consolidada por empresa que recurre a diversas fuentes de registro (CEMPRE Y RAIS).

El análisis realizado en este documento es a nivel nacional, para facilitar la comparación entre países. Por tanto, la información y la bibliografía analizada privilegian el nivel del país, dejando fuera aquellos antecedentes y estudios referidos a una subregión o un sector particular. La presentación de cuadros y gráficos para ejemplificar las mediciones implicó, en muchos casos, complementar y reprocesar los microdatos originales de aduana y de otros organismos, de manera que corresponden a procesamientos inéditos. En otros casos, los datos fueron recopilados mediante una investigación destinada a conocer los avances en cada indicador en cada país.

Así, en el capítulo I se desarrollan indicadores de empleo, salarios y productividad en las empresas exportadoras, desagregados por tamaño de empresa, considerando en los ejemplos aquellos países en que existen estudios o publicaciones sobre el tema con la metodología de la complementación de bases de datos (Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Perú y Uruguay) y dos países (Argentina y República Dominicana) en que es posible estimarlos en base a los tramos de tamaño de empresa, considerando el número de trabajadores promedio en cada tramo. Se agrega México, por sus grandes avances en el análisis del subconjunto más importante de las exportadoras, las empresas manufactureras.

I. Indicadores de empleo, salarios y productividad

En este capítulo se proponen y calculan, para todos los países de la región en que es posible, los indicadores que permiten analizar el comportamiento del empleo directo e indirecto y los niveles de salarios, y acercarse a la evolución de la productividad en las empresas exportadoras según su tamaño. Esto analizando y complementando diferentes fuentes de registros administrativos, que tienen registros sistemáticos y confiables sobre las empresas.

A. Empleo en las empresas exportadoras

1. Aporte de las empresas exportadoras al empleo

Si se suma el número de ocupados de todas las empresas exportadoras y se lo divide por el total de ocupados en las empresas del país puede obtenerse la proporción que trabaja en empresas exportadoras. Para ser consistentes con el origen de la información, esta proporción se debe calcular poniendo en el denominador el total de ocupados obtenido de la misma fuente de la que se obtuvo el número de ocupados en cada empresa exportadora¹⁶.

El aporte en porcentaje de las empresas exportadoras al empleo puede definirse como la sumatoria de los trabajadores en las empresas con envíos al exterior en un año, dividido por la suma de trabajadores en todas las empresas del país. Si se aplica este indicador a las bases de datos de empresas exportadoras construidas incorporando el empleo de cada una de ellas, se obtienen los resultados que se resumen en el cuadro 1.

¹⁶ Para evitar distorsiones, no se recomienda comparar el número de los ocupados en las empresas exportadoras con el número de ocupados que se obtiene a través de las encuestas a muestras de hogares.

Cuadro 1
Países seleccionados: Aporte al empleo de las empresas exportadoras, 2005-2019
(En número de empresas y de ocupados y en porcentaje de empleos)

País	Año	Empresas exportadoras	Empleos en empresas exportadoras	Participación en el empleo total (en porcentajes)	Año	Empresas exportadoras	Empleos en empresas exportadoras	Participación en el empleo total (en porcentajes)
Argentina (e)	2006	15 075	964 498	18,0	2019	9 852	732 549	11,0
Chile	2005	5 787	899 666	15,1	2015	6 899	1 159 121	12,9
Costa Rica	2013	963	154 432	21,2				
Ecuador	2013	3 860	281 390	13,1				
El Salvador	2013	1 865	205 190	22,5	2017	1 977	250 132	24,3
Nicaragua	2013	1 135	133 985	17,4				
México	2018	5 122	2 666 938	7,3	2019	5 144	2 721 535	7,3
Perú	2012	8 102	726 922	20,7	2018	7 800	498 316	14,2
República Dominicana(e)	2015	4 401	293 252	18,4	2018	4 865	379 263	22,0
Uruguay	2015	1 728	81 052	13,5	2016	1 688	87 331	15,0

Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de los datos de: Aduana y GPS en Argentina, Aduana y Servicio de Impuestos Internos (SII) en Chile, Aduana y Procomer en Costa Rica, Aduana y Servicio Rentas Internas (SRI) en Ecuador, Aduana e Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS) en El Salvador, y Aduana, INEGI en México (solo empresas manufactureras IMMEX), Aduana, Produce y Asociación de Exportadores (ADEX) en Perú, Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) y Dirección General de Impuestos Internos (DGII), en República Dominicana, Aduana y Oficina Nacional de Estadísticas (ONE), en Uruguay, Uruguay XXI. En la Argentina el total de ocupados en las exportadoras se estimó considerando el promedio de trabajadores de cada tamaño de empresa exportadora.

Nota: (e) Estimado.

Los ocupados en las empresas exportadoras representan un porcentaje significativo del total de ocupados en empresas. En los diez países en que fue posible estimar este indicador, el promedio es de aproximadamente 17%. En los países con mayor integración al comercio mundial este porcentaje tiende a ser mayor que en los menos vinculados o con mayor mercado interno, como es el caso de la Argentina y México.

Los datos resumidos en el cuadro permiten analizar la evolución en los años para los que existe una metodología comparable para los países. En la Argentina, dada la disminución de la cantidad de firmas, también disminuyó el empleo exportador, pero de manera menos acentuada porque la mayoría de las que dejaron de exportar tenían pocos trabajadores. En el caso de Chile, aunque no disminuyó el número de empresas exportadoras ni los ocupados en ellas, sí disminuyó su participación en el total de ocupados (especialmente si se compara con 2008, año en que este porcentaje llegó a un máximo de 16,3%). A la inversa, en los casos de El Salvador y la República Dominicana aumentó la cantidad de ocupados en empresas exportadoras, tanto en términos absolutos como en proporción del total de asalariados. No obstante, estos incrementos podrían explicarse por diferencias metodológicas, en particular por el comportamiento de las firmas sin información sobre ocupados, por lo que sería necesario un análisis más detallado para llegar a conclusiones definitivas¹⁷. Para México no se logró estimar la cantidad de ocupados en todas las empresas exportadoras, pero en las empresas manufactureras, maquiladoras y de servicios de exportación (IMMEX) el empleo creció desde 1,9 millones en 2007 a 2,7 millones en 2019, lo que representa el 7,3% del total y el 30% de los ocupados en la industria manufacturera.

Dado que las metodologías específicas sobre la fuente de ocupados por empresa aplicadas en cada país difieren, y que no se cuenta con series consistentes para todos los países, sería poco riguroso extraer conclusiones de las diferencias entre los países que se observan en el cuadro.

Lo más importante es que se demuestra que se logra conocer la evolución de la cantidad de ocupados en las empresas con envíos al exterior analizando la base de aduana, y ligándola con otros registros por

¹⁷ En el caso de El Salvador, en 2016 el 30% de las firmas no tenían información sobre ocupados en el Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS). En Chile, de alrededor de 1000 empresas exportadoras en cada año (13%) no se obtienen los ocupados; en varias ocasiones esto se debe a que el exportador que aparece con envíos al exterior en aduana corresponde a una persona natural, y por tanto no registra información como empresa en el SII (confróntese: Urmeneta, 2010 y Arellano y Jiménez, 2016 y DIRECON 2019). Algo similar ocurre en Ecuador, Nicaragua y Perú. En el capítulo IV.A se analiza con detalle esta situación.

empresa que contengan el número de trabajadores. Y que la proporción de ocupados en las empresas exportadoras es una proporción significativa del total de ocupados (entre el 10 y 25%, dependiendo del país). El desafío es construir una serie consistente para cada país, de manera que, cuando se analice el comportamiento exportador, además de describir las variaciones de los montos exportados y sus destinos, se analice a las empresas que realizaron estas exportaciones y las variaciones en el empleo generado.

Si se realiza este mismo procedimiento desagregado por el tamaño de las empresas, se logra obtener el aporte al empleo exportador de las microempresas, de las pequeñas empresas, de las medianas empresas y de las grandes firmas.

2. Aporte de las mipymes al empleo en las empresas exportadoras

Si se conoce el número de ocupados y el nivel de las ventas de las empresas, se puede analizar el comportamiento del empleo según tamaño de empresas, y en particular el aporte de las mipymes. Si se suma la cantidad de trabajadores de cada una de las mipymes exportadoras y se lo divide por el número de trabajadores que laboran en las empresas exportadoras, se obtiene un indicador muy preciso del aporte de las mipymes al empleo exportador.

El aporte de las mipymes al empleo de las empresas exportadoras en porcentajes se define como los trabajadores ocupados en las mipymes en un año determinado, dividido por el total de trabajadores en el conjunto de las empresas exportadoras en ese año. En el cuadro 2 se presentan los resultados para diez países.

Cuadro 2
Países seleccionados: Aporte de las mipymes al empleo en las empresas exportadoras, 2005-2019
(En número de ocupados y porcentajes)

País	Año	Ocupados en mipymes	Participación en el total de ocupados (en porcentajes)	Año	Ocupados en mipymes	Participación en el total de ocupados (en porcentajes)
Argentina (*)	2010	310 092	36,8	2017	267 703	36,6
Chile	2005	107 097	11,9	2015	75 824	6,5
Costa Rica	2013	41 697	27,0			
Ecuador	2008	22 085	14,6	2013	36 763	13,1
El Salvador	2013	26 825	13,1	2017	35 562	14,2
Nicaragua	2013	23 349	17,4			
México	2018	642 732	24,1	2019	653 712	24,0
Perú	2012	201 169	27,7			
República Dominicana (*)	2015	116 332	39,7	2017	135 125	41,6
Uruguay	2015	20 020	24,7			

Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de los datos de Aduana y GPS en la Argentina; Aduana y Servicio de Impuestos Internos (SII) en Chile; Aduana y SRI en Ecuador; Aduana, Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS) y Banco Central en El Salvador; INEGI en México (solo empresas manufactureras IMMEX); Aduana, Produce y Ministerio del Trabajo en Perú; Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) en República Dominicana.

Nota: *Para la Argentina y la República Dominicana se estimó en base a cinco rangos del número de trabajadores por empresa, que definen los tamaños de las firmas.

Los casos de Chile, Ecuador, El Salvador y Nicaragua fueron procesados siguiendo un procedimiento similar, en el que se consideró como mipymes a las empresas cuyas ventas eran inferiores al umbral definido en cada país. En los otros casos se recolectaron de las respectivas fuentes, usando las definiciones oficiales del país y considerando el umbral de número de trabajadores para clasificar a las mipymes en el caso de la Argentina y República Dominicana. Del análisis de estos resultados se concluye que el aporte de las mipymes al empleo en empresas exportadoras es del orden del 25% en el promedio de los diez países analizados. Esto quiere decir que una de cada cuatro personas que trabajan en una empresa exportadora lo hace en una mipyme.

En dos países, Chile y El Salvador, el número de casos sin información sobre ventas y trabajadores es significativo. Esto llevaría a subvalorar la cantidad de ocupados en las pymes, ya que la gran mayoría son personas naturales que probablemente correspondan a pequeñas exportadoras¹⁸. Esta situación y la falta de actualización del umbral de ventas que considere el crecimiento del país para definir a una empresa como pyme llevan a que las estimaciones sobre el aporte de las pymes se ubiquen en torno al 10% del empleo¹⁹. En los casos de la Argentina y de la República Dominicana, donde el tamaño de las firmas es determinado por el número de trabajadores (las mipymes tienen hasta 200 trabajadores en la Argentina y hasta 150 trabajadores en la República Dominicana), se observa que la participación de las mipymes es mayor y más estable. En el caso de la Argentina, casi toda la disminución del número de empresas exportadoras y del empleo entre 2010 y 2017 afectó a las mipymes. En el caso de México, la participación de las mipymes (definidas como las firmas de hasta 250 trabajadores) en el empleo de las empresas manufactureras exportadoras ha disminuido unos cuatro puntos porcentuales en la última década.

En general, cuando se definen los tamaños de las empresas por cantidad de ocupados, la participación de las mipymes en el empleo de las exportadoras es mayor. Véanse los datos de la Argentina, República Dominicana y en alguna medida México en el cuadro 2. La mayor participación de las mipymes en las exportaciones y el empleo exportador, cuando se las define sobre la base del número de ocupados, tiende a coincidir con los resultados de otros estudios y países. Por ejemplo, si se analiza la situación de Colombia por empresa exportadora (considerando los datos agregados de DANE, DIAN, y el Programa de Transformación Productiva 2018), se estima que en 2017 los ocupados en las empresas exportadoras fueron 1,1 millón de trabajadores, de los cuales el 44% se desempeñaba en una mipyme. Algo parecido se observa en los estudios de CENPROMYPE (2017).

3. Evolución del empleo en las mipymes exportadoras

Es relevante evaluar con una metodología común la evolución del total de ocupados en empresas exportadoras, así como la participación de las mipymes.

La evolución en el aporte de las mipymes al empleo se puede calcular considerando una serie de años y luego analizar la tendencia observada, recurriendo a la variación en el porcentaje del empleo.

En los países y períodos que registran un crecimiento de las exportaciones junto con un aumento de la cantidad de firmas, tiende a darse un aumento del empleo, normalmente con un aumento de la participación de las mipymes. Por el contrario, cuando se estanca o disminuye el número de empresas exportadoras tiende a disminuir la participación de las pymes en el total de empresas y su aporte al empleo.

En efecto, si se analiza el cuadro 3 se observa que en Chile entre 2005 y 2008 aumentó el número de ocupados en las empresas exportadoras, y aumentó en las mipymes hasta 2007. Luego de la crisis de 2009 se genera una disminución de los ocupados en las mipymes y de su aporte al empleo, ya que fueron más afectadas. Si se considera todo el período, la proporción de ocupados en las mipymes disminuyó a casi la mitad (pasando del 11,9% al 6,5%). Si bien esto es preocupante, es necesario recordar que este cálculo se basa en la definición oficial de tamaño según ventas, el cual no se ha ajustado considerando el crecimiento del país, y es probable que varias pymes hayan sobrepasado el umbral de mediana empresa, transformándose en grandes firmas.

¹⁸ Véase el capítulo IV A.1.

¹⁹ Resultados similares se observan en los estudios del Banco Central de Reserva (2018) para el caso de El Salvador y en el anuario DIRECON/ProChile (2018). Recuérdese que en Chile el límite máximo de ventas para considerar a una empresa como mipyme se ha mantenido durante más de tres décadas en 100.000 UF (véase el Anexo A.2).

Cuadro 3
Chile y Ecuador: Evolución del aporte de las mipymes al empleo en las empresas exportadoras
(En número y porcentajes)

A). Chile, 2005-2015

	Exportadoras	Empleos	Empleo en las grandes	Empleo en las mipymes	Aporte de las mipymes al empleo (en porcentajes)
2005	6 880	899 666	792 569	107 097	11,9
2006	6 973	980 996	874 542	106 454	10,9
2007	7 917	1 139 609	1 017 177	122 432	10,7
2008	8 240	1 202 187	1 084 964	117 223	9,8
2009	7 517	1 146 528	1 031 789	114 739	10,0
2010	7 447	1 163 614	1 049 616	113 998	9,8
2011	7 684	1 231 199	1 124 391	106 808	8,7
2012	7 462	1 242 535	1 144 594	97 941	7,9
2013	7 644	1 293 554	1 204 552	89 002	6,9
2014	8 195	1 261 154	1 174 477	86 677	6,9
2015	8 097	1 159 121	1 083 297	75 824	6,5

Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de los microdatos por empresa de aduana y los del Servicio de Impuestos Internos (SII).

B). Ecuador, 2008-2013

	Exportadoras	Empleos	Empleo en las grandes	Empleo en las mipymes	Aporte de las mipymes al empleo (en porcentajes)
2008	3 934	151 346	129 261	22 085	14,6
2009	4 266	230 215	187 705	42 510	18,5
2010	4 309	311 046	260 018	51 028	16,4
2011	4 348	316 284	261 088	55 196	17,5
2012	4 252	309 649	264 836	44 813	14,5
2013	3 385	281 390	244 627	36 763	13,1

Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de los microdatos por empresa de aduana y los del Servicio de Rentas Internas.

En el caso de Ecuador, además de aumentar el número de empresas exportadoras y de empleos, entre 2008 y 2011 se incrementó la proporción de ocupados en las mipymes. Luego, hasta 2013, esta proporción disminuyó. Algo similar ocurrió en la Argentina entre 2010 y 2017, donde la disminución de las empresas exportadoras afectó principalmente a las mipymes y su aporte al empleo (cuadros 1 y 2).

4. Empleos directamente relacionados con las exportaciones

En muchas empresas exportadoras no todos sus trabajadores están vinculados con las actividades de exportación, ya que parte de su producción está destinada al mercado interno. Es necesario contar con un indicador de empleo que considere la propensión a exportar (o coeficiente exportador) de cada empresa. En unas pocas firmas este ponderador será igual a uno, ya que toda la producción se vende en el exterior; en muchas este ponderador debería girar en torno al coeficiente exportador del país (definido como la participación de las exportaciones en el total de las ventas de las empresas).

Así, el empleo directo de las empresas exportadoras puede calcularse como la sumatoria del número de ocupados en cada empresa exportadora ponderado por el coeficiente exportador de cada empresa.

En el cuadro 4 se presenta este indicador para los países y los años en que se pudo estimar el coeficiente exportador o propensión a exportar de cada empresa²⁰. En los cinco países analizados, el empleo directo oscila entre el 25% y 38% del total de ocupados en las empresas exportadoras.

²⁰ En el caso de Chile, en 2008 y 2017 se logró obtener el monto exacto de ventas de cada empresa, lo que permite conocer el coeficiente exportador de cada empresa y por tanto estimar a los ocupados que se relaciona directamente con las ventas al exterior de cada empresa. Para la serie de empresas 2005-2015, las ventas se obtuvieron por tramos.

Cuadro 4
Países seleccionados: Empleos directamente relacionados con las exportaciones, 2008-2017
(En número de empleos y porcentaje)

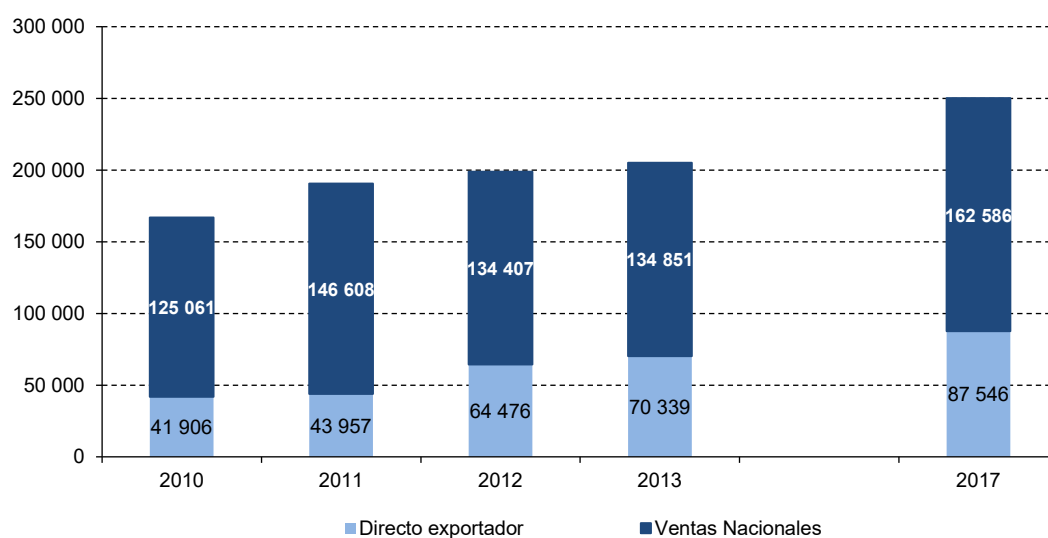
País	Año	Empleos directamente relacionados con las exportaciones	Participación en el empleo de las empresas exportadoras <i>(en porcentajes)</i>	Año	Empleos directamente relacionados con las exportaciones	Participación en el empleo de las empresas exportadoras <i>(en porcentajes)</i>
Chile	2008	391 500	29,0	2017	325 000	25,0
Ecuador	2010	113 743	39,0	2013	94 340	34,0
El Salvador	2013	70 339	34,3	2017	87 546	35,0
Nicaragua	2013	44 215	33,0			
Perú	2012	276 230	38,0			

Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de datos de aduana y Servicio de Impuestos Internos (SII) en Chile; aduana y Servicio de Rentas Internas (SRI) en Ecuador; Aduana, Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS) y Dirección General de Impuestos Internos (DGII) en El Salvador, y aduana y Ministerio del Trabajo en Perú.

Este cálculo se debe realizar para cada empresa exportadora, multiplicando la cantidad de trabajadores por el coeficiente exportador de cada una. Cuando no se conoce el coeficiente exportador de alguna empresa (normalmente por la dificultad de acceder a las ventas de cada empresa), se puede hacer una aproximación a la medición del empleo directo utilizando los coeficientes exportadores de cada sector en cada país.

Existe alguna evidencia de que, en la medida en que aumenta el proceso de internacionalización, aumenta la participación de empresas, y en la medida en que aumentan el número de empresas exportadoras aumenta la participación de las mipymes. Y obviamente, tienden a aumentar el coeficiente exportador y la participación del empleo directo exportador en el total de ocupados. Si se analiza El Salvador en los últimos años, se concluye que el empleo directo exportador se duplicó, y que el relacionado con las ventas internas aumentó en 23%. En el gráfico 1 se verifica que la participación del empleo directo exportador aumentó del 25% al 35% del total de ocupados en las exportadoras entre 2010 y 2017.

Gráfico 1
El Salvador: Empleos directos y relacionados con ventas internas en empresas exportadoras, 2010-2017
(Número de empleos)



Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana, Dirección General de Impuestos Internos (DGII) e Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS).

5. El empleo directo en las mipymes exportadoras

También se puede calcular el empleo directo en las mipymes exportadoras. Si se quiere construir una serie, es importante que la metodología sea la misma (especialmente la definición de mipymes), de manera de asegurar la comparabilidad interanual.

Al igual que el caso anterior, es posible ilustrar la evolución para cinco años con el caso de Ecuador (cuadro 5). Se observa que hubo un fuerte aumento del empleo directo en las mipymes exportadoras entre 2008 y 2011 (unas cinco veces). En las grandes exportadoras este crecimiento fue inferior (3,3 veces), por lo que el aporte de las mipymes al empleo directo exportador aumentó hasta aproximarse al 16% en 2012. La baja en las exportaciones ecuatorianas en 2012-2013 afectó al empleo directo exportador, y las mipymes fueron más perjudicadas.

Cuadro 5
Ecuador: Empleos directos en las empresas exportadoras según tamaño, 2008-2013
(En número y porcentajes)

	Empleos directos	Empleos directos en las grandes empresas	Empleos directos en las mipymes	Aporte de las mipymes al empleo directo en el total de empresas exportadoras (en porcentajes)
2008	34 791	31 138	3 653	10,5
2009	56 489	48 396	8 093	14,3
2010	113 743	97 461	16 282	14,3
2011	122 839	104 189	18 650	15,2
2012	89 244	75 235	14 009	15,7
2013	94 340	81 094	13 246	14,0

Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de los microdatos por empresa de aduana y del Servicio de Rentas Internas.

Esta metodología permitiría también estimar otra serie de mediciones relevantes para analizar el comportamiento del empleo en las empresas exportadoras: el monto exportado por trabajador según tamaño de empresa, diferencias en el coeficiente exportador según porte de empresa, el empleo directo exportador, su trayectoria como porcentaje del total de ocupados, los ocupados en las exportadoras hacia un país o países de destino, entre otros.

6. Ocupados en las empresas que exportan directa e indirectamente

El total de ocupados en las empresas relacionadas con las exportaciones no solo debería incluir a las exportadoras directas, sino también una estimación del número de ocupados en las firmas exportadoras indirectas. Para estos efectos conviene diferenciar dos tipos: a) las que participan directamente en la elaboración de un producto de exportación, pero cuyo trámite en aduana lo realiza otra empresa especializada, y b) aquellas firmas que proveen de insumos a las empresas exportadoras.

En las estimaciones del total del empleo en las empresas exportadoras, cuando no se considera el primer tipo se deja afuera a muchas empresas relacionadas con la artesanía o de producción agrícola y de alimentos que entregan sus productos a acopiadoras que los exportan, pero no necesariamente participan de su elaboración. Cuando se deja afuera a los ocupados del segundo tipo, se olvida la relevancia del efecto multiplicador de los encadenamientos generados en el proceso exportador.

No es fácil encontrar registros administrativos procesados para estos dos tipos de exportadores indirectos, pero es necesario idear formas que permitan estimarlos, ya que pueden ser muy significativos para comprender la evolución del empleo asociado al proceso exportador. Para las firmas del tipo a) existen dos procedimientos que pueden ser complementarios.

El primero es revisar los registros de las propias empresas y los presentados ante aduana (que muchas veces no están procesados), ya que las acopiadoras de productos de exportación llevan nóminas de sus compras a otras firmas. Las cooperativas agrícolas y otros organismos que recolectan y embalan la producción para la exportación suelen llevar una adecuada información sobre el origen de los productos. Así, es posible generar estadísticas para todas las acopiadoras por tipos de productos, lo que permite conocer cuántas unidades agrícolas entregaron sus productos para la exportación y cuántas personas trabajan en ellas. Algo similar ocurre en el sector de artesanías. A su vez, en las declaraciones de intención de exportación a aduana es frecuente que se pregunte sobre el origen del producto que se desea exportar. Se distingue generalmente entre: el elaborado por la propia empresa; el adquirido a una firma, y la labor de intermediario. La dificultad es que esta información no se encuentra procesada, y algo similar ocurre con los antecedentes recolectados por aduana respecto del tipo de empresa.

A su vez, en algunos países se están desarrollando procedimientos especiales que buscan obtener más información sobre estas firmas, frecuentemente como directorios de comercializadoras o acopiadoras. En Brasil, estas empresas se encuentran normadas y existe un registro detallado²¹. En algunos países se busca incrementar la certeza de que un compromiso de venta entre un productor y un exportador será cumplido. Por ejemplo, para asegurar las exportaciones agrícolas en Chile, se implementó recientemente (junio 2019) un sistema en línea, voluntario, en el que se deja constancia del compromiso adquirido entre la exportadora final y las empresas que la abastecen, de manera de otorgar mayor seguridad. Por tanto, si se pudieran analizar dichos compromisos y la cantidad de trabajadores ocupados en las firmas abastecedoras sería posible acercarse a una estimación del empleo en las exportadoras indirectas.

El segundo procedimiento es aproximarse al tema mediante el análisis de los datos censales (o de la información obtenida de muestras representativas) para la agricultura y la artesanía. En estos sectores es cada vez es más frecuente que en los censos económicos se pregunte si la empresa exportó directa o indirectamente. En los censos agrícolas existen avances en esta dirección, que permiten obtener resultados consistentes (el Censo Agrícola de Chile 2007, el Censo Agropecuario de Costa Rica 2014, el Censo Económico de México 2014 y 2019, entre otros).

En el caso de las empresas proveedoras, o tipo b), también se pueden diferenciar dos procedimientos. El primero es más exacto y consiste en analizar los registros de los proveedores de las empresas. Esto, en base a los propios registros de las firmas o a sus informes tributarios, ya que en ellos se precisan las empresas, los productos y los montos adquiridos. Al analizar los empleos en estas empresas proveedoras se puede conocer cuántos de sus empleos se relacionan con las exportaciones, considerando la participación de la venta de insumos para las empresas exportadoras en el total de sus ventas.

El segundo procedimiento es más corto y menos complejo, pero menos actualizado y no tan exacto. Consiste en estimar los empleos indirectos mediante los coeficientes de empleo que se derivan de las MIP, ya que al conocer los requerimientos de empleo por unidad monetaria producida en cada sector se puede estimar el empleo indirecto asociado a las empresas exportadoras agrupadas por sectores. En otras palabras, si no existen datos precisos por empresa se puede recurrir a los multiplicadores o coeficientes de la matriz de insumo-producto para estimarlos. En el cuadro 6 se presenta —para nueve países de la región— la relación entre el empleo indirecto y el directo (cuántos empleos indirectos existen por cada empleo directo) para el total, para el principal sector exportador, para el sector con mayor coeficiente exportador y el sector con mayor aporte al empleo directo en porcentaje del total.

²¹ En enero de 2018 había 165 firmas de este tipo. Véase [en línea] <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-externo/empresa-comercial-exportadora-trading-company> [fecha de consulta: abril de 2020].

Cuadro 6
Países seleccionados: Coeficiente de empleo exportador indirecto
(En proporción de los directos y porcentajes del total)

	Total	Principal sector exportador	Sector con mayor coeficiente exportador	Sector con mayor aporte de empleo indirecto (<i>porcentaje del total</i>)
Argentina (2007)	1,2	Alimentos 3,0	Química y farmacia 3,7	Alimentos 42,5
Brasil (2005)	1,2	Minería 4,6	Alimentos 5,1	Alimentos 44,3
Chile (2013)	0,7	Minería 1,1	Alimentos 2,2	Alimentos 22,3
Colombia (2005)	1,22	Petróleo 1,7	Café 24,8	Café 44,6
Costa Rica (2011)	0,41	s/d	s/d	s/d
Ecuador (2010)	0,74	Petróleo y minería 33,9	Petróleo y minería 33,9	Alimentos bebidas y tabaco 23,9
México (2003)	0,34	Automotor 2,3	Alimentos 9,2	Automotoras 25,2
Perú (2016)	2,11	Minería 2,3	Prendas de vestir 2,4	Agroindustria 53,1
Uruguay (2005)	1,03	s/d	Alimentos 3,8	Alimentos 49,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de estudios de las matrices insumo producto (MIP) en cada país, y las encuestas de empleo²².

Entonces, para obtener la cantidad de empleos indirectos en cada sector de actividad se ponderan empleos directos de las empresas exportadoras por los respectivos coeficientes en cada país. Se considera en cada país como empleos directos el indicador anterior, es decir el total de ocupados de cada empresa exportadora multiplicado por el coeficiente exportador de cada empresa.

En consecuencia, si se conocen los empleos directos en las empresas exportadoras por sectores, y se multiplican por estos coeficientes, se obtiene los empleos indirectos. Si se suman ambas cifras se obtendrá la de los ocupados vinculados al sector exportador en cada país y sector. Así, en Chile alrededor de 2013, había 666.000 ocupados ligados a las exportaciones, y en Perú 854.000.

A su vez, se puede concluir que existen fuertes diferencias entre los países, pero en promedio, en los nueve países analizados la relación entre empleos directos e indirectos es en torno a uno, y que el principal sector exportador (en valor) está relacionado con las materias primas, salvo en México, que tiene el menor coeficiente. Nótese que la minería genera menos empleos indirectos que la agricultura y la industria manufacturera. Más adelante, en el capítulo II.A, se retoma este tema.

En suma, se pueden diferenciar tres indicadores de empleo en las empresas exportadoras: 1) El total de ocupados en las empresas que exportan; 2) Los ocupados directamente vinculados con los procesos productivos de exportación, calculados según la relación entre ventas totales y ventas al exterior, y 3) El total de ocupados en el proceso de exportar, que incluye a los empleos directos más los indirectos, calculados según la relación con las empresas proveedoras (ya sea mediante registros de las empresas o en base a los coeficientes de empleo de la MIP).

Es muy importante realizar la estimación del tipo de empleo indirecto por tamaño de empresa, ya que existe evidencia de que las grandes exportadoras tienden a exportar directamente y a contar con una mayor cantidad de proveedores. En las pymes, en cambio, un poco menos de la mitad exporta directamente, y tienden a contar con menos proveedores. En fin, sería muy importante calcular este tipo de indicadores en cada país para construir series temporales relativamente largas, de manera de poder analizar la evolución y poder fijar objetivos de políticas públicas de mediano plazo.

²² Para profundizar en la estimación de los empleos indirectos en base a la MIP, véase CEPAL (2021 y 2013), Durán (2018), Durán y Castresana (2013 y 2016), CIEN-ADEX (2017), IPEA/CEPAL (2017), entre otros.

B. Salarios en las empresas exportadoras

Existen múltiples dimensiones que permitirían dar cuenta de la calidad de los empleos en los sectores exportadores: condiciones laborales, satisfacción laboral, ambiente laboral²³, pero sin embargo es difícil encontrar datos para el conjunto de las empresas exportadoras. Se presenta un indicador sobre el cual es posible obtener información en la mayoría de los países: el nivel de salarios.

1. Nivel de salarios en las empresas exportadoras

En los informes tributarios de las empresas, y con mayor razón en sus declaraciones ante la seguridad social, existe información sobre el nivel de salarios de las empresas exportadoras. En las declaraciones para la seguridad social de las empresas puede encontrarse el salario pagado a cada trabajador contratado; esto permite un cálculo muy preciso del salario mensual promedio por trabajador, ya que se informa el número de meses y la duración de la jornada por la que ha sido contratado cada trabajador, y el tipo de labor desempeñada. En los organismos tributarios también se puede obtener el gasto en salarios, en varios países de la región.

El nivel promedio de los salarios en las empresas exportadoras puede definirse como el promedio de los salarios declarados a los organismos tributarios o de seguridad social por cada empresa exportadora.

Existe alguna evidencia de que el nivel de salarios en las empresas exportadoras es superior entre el 25% y el doble del salario promedio en el total de empresas (CEPAL, 2013; Castillo y otros, 2008; Álvarez y García 2010). En el cuadro 7, para simplificar, se presenta el promedio de salarios en las empresas exportadoras considerando lo declarado como gasto en salarios por el número de ocupados en cada empresa exportadora chilena, y se lo compara con el salario promedio en el total de empresas de Chile. Se concluye que entre 2005 y 2008 el salario promedio aumentó de 753 a 929 dólares mensuales, lo que incrementó la diferencia entre el salario promedio en las empresas exportadoras y el salario promedio en el total de empresas. En 2008, el salario promedio en las empresas exportadoras era casi el doble del existente en el conjunto de las empresas. Esto se explica por el mayor salario promedio en las empresas mineras exportadoras, pero también en las empresas exportadoras de la industria, el transporte y los servicios²⁴.

Cuadro 7
Chile: Nivel de salarios en las empresas exportadoras según rama de actividad, 2008
(En dólares y porcentajes)

Rama de actividad	Salario promedio en las empresas exportadoras	Salario promedio en el total empresas con declaración al SII	Diferencia (en porcentajes)
Agricultura	289	199	45
Minería	4 109	1 606	156
Industria	1 090	479	128
Comercio	748	446	68
Transporte	1 665	473	252
Servicios	1 000	387	158
Total	929	479	94

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana y del Servicio de Impuestos Internos (SII).

²³ Para conocer las dimensiones que dan cuenta de la calidad del empleo, véase por ejemplo OIT (2017 y 2005).

²⁴ Por cierto, este tipo de constatación es de tipo descriptivo y no implica causalidad, ya que evidentemente pueden existir otras variables, como el nivel educacional o la mayor calificación, que estén detrás de estas diferencias.

En el cuadro también se aprecia que el nivel de salarios en las empresas exportadoras de la minería chilena cuadruplica el salario promedio de las empresas exportadoras. Y que, por contrario, en la mayoría de las empresas de exportación de productos agrícolas el salario es inferior al promedio, incluso inferior al nivel del salario mínimo agrícola, situación que refleja las precarias condiciones laborales de los temporeros de la actividad agrícola de exportación.

En la Argentina y en México, analizando a las empresas manufactureras de exportación también se puede conocer el total de las remuneraciones y de los salarios netos, al menos para una parte de las empresas exportadoras. En los otros países es necesario tener acceso a los datos tributarios de las empresas o a los datos de cotizaciones en los organismos de seguridad social.

2. Nivel de salarios en las pymes exportadoras y brecha salarial según tamaño

Es importante analizar si existen diferencias entre los salarios pagados según el tamaño de las empresas exportadoras y cuál ha sido su evolución. Se puede calcular el salario promedio por empresa exportadora en cada tamaño de empresa. Para ello se suman los salarios pagados en cada tamaño de las empresas exportadoras y se lo divide por el total de ocupados en cada segmento de las empresas.

Existe evidencia de que el salario promedio en las empresas exportadoras varía según el porte de las empresas: las micro, las pequeñas e incluso las medianas empresas tienden a pagar salarios inferiores a los de las grandes empresas.

Se presenta en el cuadro 8 una estimación para tres países de la región. En el caso de Chile, en 2008 se observa que el salario en las mipymes exportadoras equivale a menos del 37% del salario promedio en las grandes exportadoras. Eso lleva a que los niveles de sus salarios sean solo un 32% más altos que los de las mipymes del país; en cambio los salarios pagados en las grandes exportadoras más que duplicaron el salario promedio del total de las grandes firmas. Se concluye que, al menos en Chile, aunque el nivel de salarios en las mipymes exportadoras representa el 37% del de las grandes exportadoras, es muy superior al promedio de los que pagan las mipymes en el conjunto de la economía.

Cuadro 8
Países seleccionados: Nivel de salarios según el tamaño de las empresas exportadoras

A) Chile 2008
(En dólares de 2008 y porcentajes)

	En empresas exportadoras	En el total de empresas	Diferencia (en porcentajes)
Mipymes	479	364	32
Grandes	1 308	613	113
Total	929	479	94

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana y del Servicio de Impuestos Internos (SII) de Chile. Las mipymes son las empresas cuyas ventas son inferiores a 100.000 UF.

B) El Salvador 2017
(En dólares de 2017 y porcentajes)

	En empresas que solo exportan	En empresas que solo importan	En empresas exportadoras que también importan	En el total de empresas Sin comercio exterior	Diferencia (en porcentajes)
Micro	606	471	616	334	45,8
Pequeñas	685	552	695	428	38,4
Medianas	667	675	677	527	22,1
Grandes	707	634	717	563	21,4

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los datos de aduana y del Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS) realizado por el Banco Central de Reserva (BCR). Las microempresas son aquellas de hasta 10 trabajadores, las pequeñas de hasta 50, las medianas de hasta 150.

C) Uruguay 2017
(En número de trabajadores y dólares de 2017)

Tamaño de empresa	Promedio de trabajadores por empresa exportadora	Salario mensual promedio en empresas exportadoras	Salario mensual promedio en las empresas de zona franca	Salario promedio en el total de empresas
Micro	3	863	1 726	s/d
Pequeña	11	1 410	3 116	s/d
Mediana	52	1 636	3 124	s/d
Grande	284	1 932	3 551	s/d
Total	70	1 829	3 133	1 349

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Uruguay XXI, el Censo de Zona Franca y el INE. El salario promedio en el total de empresas (quinta columna) se estimó con datos del INE.

En el caso de El Salvador en 2017 (cuadro 8 b), también se observa que las empresas exportadoras pagan salarios en promedio superiores a las empresas sin comercio exterior, destacando que son las empresas con mayor integración con el comercio mundial (exportan e importan) las que pagan mayores salarios²⁵.

En algunos países con menor dispersión salarial y mayor promedio de escolaridad, como Uruguay, las diferencias salariales según tamaño de las empresas exportadoras tienden a ser menores. En 2017 se pudo estimar, analizando los datos de Uruguay XXI y el INE, que el salario promedio en las empresas exportadoras fue de 1.829 dólares; en el total de empresas fue de solo 1.349 dólares mensuales (cuadro 8 C). Se observa que también aumenta el salario promedio en la medida en que se incrementa el tamaño de la empresa, y que en las empresas localizadas en la zona franca (que son el 28% de las exportaciones) presenta niveles superiores²⁶.

Siguiendo este tipo de procedimiento, se logra analizar una serie de aspectos relacionados con los niveles de salarios en las empresas exportadoras, diferenciando por sectores y tipos de trabajo. Además, es posible analizar la tendencia con respecto al total de empresas; verificar si en los períodos de crisis del comercio exterior (como los años 2009 y 2020) disminuyó también el salario promedio en las exportadoras, y conocer cuáles son los sectores exportadores con mejores niveles salariales. Esto posibilita diseñar programas de fomento que amplíen la base exportadora de los sectores que presenten mejores niveles de salarios, y también eventualmente mejoren otros indicadores de calidad del empleo (véase el capítulo II).

Para diversos países la evidencia recogida en los estudios internacionales tiende a coincidir con lo encontrado en la región, en el sentido de que los salarios en las empresas exportadoras suelen ser superiores al promedio de salarios en el total de empresas, y que las grandes firmas pagan mejores salarios que las pequeñas. En España, la diferencia es de ocho puntos porcentuales en el promedio, en los países del sur de Asia estudios recientes con modelos econométricos del Banco Mundial y la OIT demuestran que el aumento de las exportaciones podría generar mayores salarios y mejores empleos²⁷.

²⁵ Por cierto, al igual que en el caso anterior, esta constatación es de carácter descriptivo y no implica causalidad, ya que evidentemente la mayoría de las diferencias salariales suelen estar asociadas a temas de calificación y experiencia. Por ello, sería necesario profundizar sobre si estas diferencias se mantienen al considerar el nivel educacional y la experiencia.

²⁶ De las 1708 exportadoras de 2017, 1303 contaban con información del nivel de salarios. En Uruguay hay poca información pública sobre los salarios promedios por empresa, solo se publican los índices de variación, por lo que fue imposible obtener el salario promedio en el total de empresas desagregado por tamaño.

²⁷ La evidencia internacional al respecto es consistente, véase OMC (2018, págs. 118 y 119). Para el caso de España, véanse especialmente los estudios del Banco Santander. Para el sur de Asia, véase Artuc, Erhan y otros (2019). Por cierto, también existen estudios que muestran que en algunos países y en algunos productos y sectores, los niveles de salarios de las exportadoras son inferiores, como en el caso de las confecciones en Vietnam (Vua y otros, 2018). En la región también hay estudios sectoriales sobre los salarios; véase por ejemplo el estudio de Molina y Bobka (2016).

C. Para aproximarse a la medición de la productividad de las exportadoras

1. Exportaciones por trabajador según tamaño de las empresas

Si se conoce el empleo en las empresas es posible incursionar en una serie de dimensiones que, en último término, se relacionan con la productividad laboral en las empresas exportadoras²⁸. Es posible calcular el monto exportado por ocupado, dividiendo el total exportado por cada empresa por el número de sus trabajadores. Dada la variación de los precios de los principales productos de exportación, estos cálculos deben efectuarse en dólares constantes.

Si se realizan estos cálculos para ocho países, que sirven de ejemplo para analizar el empleo en las empresas exportadoras, se obtienen los siguientes resultados por tamaño de empresas:

Cuadro 9
Países seleccionados: Exportaciones por trabajador según tamaño de empresas exportadoras, 2012-2017
(En número de empleos y dólares constantes de 2010)

País	Año	Mipymes Promedio de ocupados por empresa	Mipymes Exportaciones por trabajador	Grandes Promedio de ocupados por empresa	Grandes Exportaciones por trabajador	Total Promedio de ocupados por empresa	Total Exportaciones por trabajador
El Salvador	2013	21	5 618	787	43 861	79	34 659
Nicaragua	2013	19	7 494	1 024	46 348	99	39 577
Perú	2012	40	8 682	163	79 733	88	60 071
Chile	2015	19	23 467	384	68 283	168	70 313
Argentina	2017	44	36 046	543	112 885	77	98 693
Uruguay	2015	14	28 788	177	125 118	47	101 373
Ecuador	2013	11	39 859	371	113 812	73	104 150
México	2017	74	75 525	580	221 623	293	200 815
Promedio		30	28 185	504	101 458	116	88 706

Fuente: Elaboración propia en base a aduana y GPS para la Argentina (estimación); INEGI (empresas industriales exportadoras) en México; el procesamiento de los datos de aduana y Servicio de Impuestos Internos (SII) en Chile; aduana y el Servicio de Rentas Internas (SRI) en Ecuador; aduana e Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS) en El Salvador; aduana y Ministerio del Trabajo en Perú, y Uruguay XXI en Uruguay. Los tamaños de empresas se determinan considerando la definición oficial: en Nicaragua, Chile, Perú y Ecuador según el nivel de ventas; en El Salvador, la Argentina, Uruguay y México, según el número de trabajadores. Se utilizaron los datos del Banco Mundial para calcular los valores en dólares constantes de 2010.

El promedio de trabajadores por empresa, como era de esperarse, es muy distinto en las mipymes que, en las grandes firmas, y el monto exportado por trabajador en las grandes empresas es—según los casos—entre tres y nueve veces mayor que el de las mipymes en los distintos países. México destaca por presentar el mayor monto exportado por trabajador, lo cual está influenciado porque se refiere a las exportadoras industriales, que suelen tener una mayor productividad. Si se calculan las diferencias entre las mipymes y las grandes, se obtiene que en estos ocho países el monto promedio exportado por trabajador en las mipymes es el 27,8% del de las grandes firmas. Por debajo de este promedio se encuentran El Salvador, Nicaragua y Perú; en torno al promedio se ubican Uruguay y Chile, y por sobre el promedio se ubican la Argentina, Ecuador y México.

Lo más probable es que esta medición, que se debería calcular por empresas, por tamaño de empresa, y por sector de actividad y destinos de los envíos, refleje de manera muy directa las ventajas comparativas que existen en los principales sectores exportadores de cada país, y que se verifique que estos no son intensivos en trabajo. Por ello, y desde la perspectiva de las políticas públicas interesadas en generar puestos de trabajo, es conveniente calcular la contracara: la intensidad del empleo en cada empresa exportadora. Para comparar los distintos sectores desagregados por el tamaño de las

²⁸ Para una discusión sobre distintas maneras de medir la productividad en las empresas exportadoras, véase Céspedes y otros (2014).

empresas, se calcula la cantidad de trabajadores necesarios para exportar un millón de dólares, o el monto que es necesario exportar para generar un ocupado adicional.

En el primer caso se expresará como cantidad de trabajadores; en los sectores más intensivos en trabajo el resultado será mayor. En el segundo caso, se expresa como un valor de exportación en dólares; así, en la medida en que el indicador sea menor, mayor será la intensidad del empleo.

Aunque los resultados de la medición del monto exportado por trabajador y el monto necesario para generar un puesto de trabajo sean idénticos, provienen de conceptos distintos y se relacionan con diferentes políticas públicas y coyunturas. En el primer caso, se relaciona con los programas interesados en aumentar la productividad, y en el segundo con los programas orientados a la generación de puestos de trabajo, programas que adquieren mayor relevancia durante las crisis económicas.

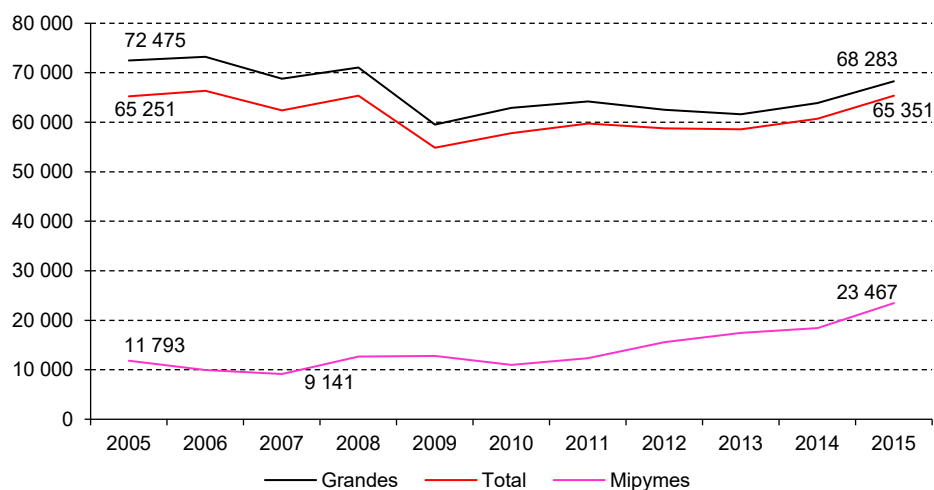
Para obtener la cantidad de puestos de trabajo generados por cada millón de dólares exportados se divide el total de empleos en las exportadoras por el valor de las exportaciones (en millones de dólares). Este análisis conviene realizarlo por tamaño de empresa, por sector de actividad y por destinos.

2. Evolución de las exportaciones por trabajador según tamaño de las empresas

Dado la fuerte variación en los precios de los principales productos exportados, para analizar la evolución es necesario expresar los montos exportados en precios constantes, especialmente en los países primario exportador, ya que el monto total de los envíos estará condicionado por los principales productos exportados.

Si se analiza a Chile entre 2005 y 2015 (procesando los microdatos de aduana con los de impuestos internos, para cada año) se observa que el monto exportado por trabajador ocupado ha tenido una trayectoria diferente según tamaño de empresas. En las mipymes (ventas hasta 100.000 UF) las exportaciones por trabajador se duplicaron (pasando de 11.793 a 23.467 dólares constantes de 2010). En las grandes firmas, en cambio, disminuyeron las exportaciones por ocupado (en un 5,8%): hubo una fuerte disminución en 2009 y un leve crecimiento en los últimos dos años del período (véase el gráfico 2).

Gráfico 2
Chile: Monto exportado por trabajador según tamaño de empresas, 2005-2015
(En dólares constantes de 2010)



Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa del Servicio Nacional de Aduanas y del Servicio de Impuestos Internos (SII). Los tamaños de empresa fueron definidos con los criterios oficiales de ventas. Para calcular los valores en dólares constantes de 2010 se utilizaron los datos del Banco Mundial.

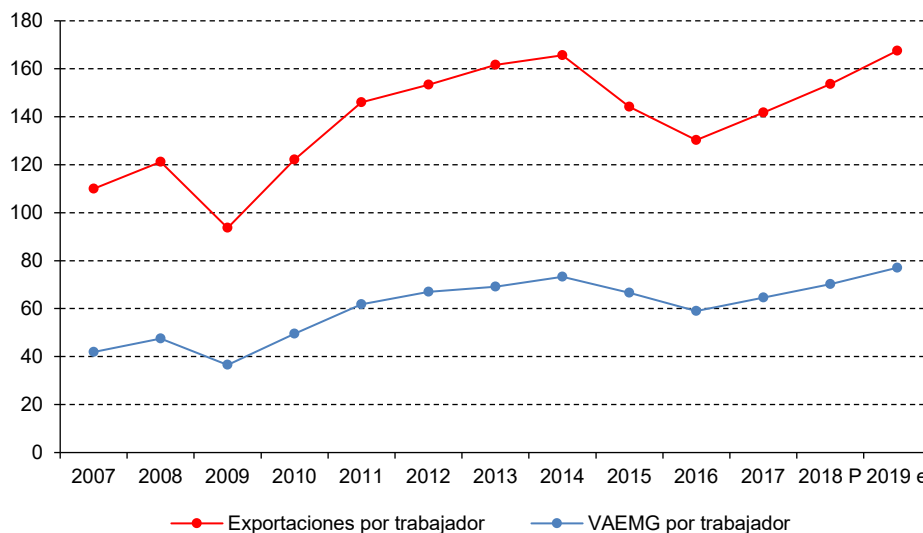
En consecuencia, en Chile la diferencia de productividad entre las grandes exportadoras y las mipymes exportadoras disminuyó de 6,1 veces en 2005, a 2,9 veces en 2015, debido al estancamiento de las exportaciones por trabajador en las grandes empresas y el sostenido incremento en las mipymes desde 2010.

Esta es una primera aproximación a la evolución de la productividad en las empresas exportadoras según tamaño. Puede ser mejorada, por ejemplo, considerando indicadores de volumen, o considerando solo los empleos directos (empleos en cada empresa ponderados por el coeficiente exportador). También considerando las ventas de cada empresa exportadora divididas por el número de trabajadores, o analizando el valor agregado de cada empresa exportadora, descontando los insumos importados del valor exportado, que es lo que se presenta a continuación.

3. Evolución de la productividad de las empresas exportadoras en valor agregado

Es más preciso, para estimar la productividad por ocupado, considerar los datos tributarios de las empresas (o revisar sus balances), de manera de calcular el valor agregado (ventas netas menos las compras netas, más el cambio de inventario), dividido por el número de trabajadores. En las empresas exportadoras se obtiene una aproximación descontando de las exportaciones la compra de insumos en el exterior. De hecho, en México, el INEGI calcula lo que llama el Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG) considerando el contenido doméstico de las exportaciones globales de las empresas manufactureras. Si dividimos este resultado en dólares constantes por el número de ocupados en cada año, se obtiene la trayectoria de la productividad por trabajador en la industria manufacturera de exportación (véase el gráfico 3).

Gráfico 3
México: Evolución del valor agregado exportado por trabajador en las empresas industriales, 2007-2019
(En miles de dólares por trabajador ocupado, dólares constantes de 2010)



Fuente: Estimación propia sobre la base de los datos del INEGI sobre las empresas exportadoras e importadoras industriales. Para calcular los valores en dólares constantes de 2010 se utilizaron los datos del Banco Mundial.

Nota: P: preliminar / e: estimado.

Se concluye que existe una tendencia al aumento del valor agregado de las exportaciones industriales por trabajador en México; sigue la misma tendencia que las exportaciones por trabajador, con fluctuaciones más suavizadas, y obviamente por debajo de aquellas. Esto debido a que el VAEMG, como proporción de las exportaciones totales, aumentó desde el 38% en 2007 al 46% en 2019 (estimación preliminar).

El indicador obtenido conviene desagregarlo según el tamaño de las empresas exportadoras, el sector económico y los destinos, y compararlo con los parámetros que se aplicaron al total de empresas. A su vez, al calcularse por empresas, puede ser utilizado para definir programas de apoyo, por ejemplo para analizar (y eventualmente apoyar) a las exportadoras de alto impacto en la creación de puestos de trabajo.

Este tipo de cálculo requiere analizar las importaciones de las empresas exportadoras, ya que para conocer el valor agregado de las exportaciones se requiere conocer su componente importado, que puede obtenerse a partir de los datos de las empresas importadoras, en particular de las importaciones de insumos de las empresas exportadoras. Por ello más adelante (capítulo III.B) se profundiza en este tema.

Si se conoce la cantidad de empleos en las exportadoras y se cuenta con indicadores de calidad, se consigue incursionar en otras dimensiones. Para ello, se debe recurrir a la información de los organismos de seguridad social, las mutuales, y algunas superintendencias, ya que entre sus registros incluyen no solo la cantidad de ocupados, sino también dimensiones como nivel de escolaridad, edad, nivel de morbilidad, entre otras. Estos datos se encuentran muchas veces de manera agregada por empresa (por ejemplo, cuántos trabajadores tienen educación terciaria) y, en otros casos, de manera detallada para cada trabajador contratado (incluyendo su edad, nivel de educación, sexo, etcétera).

En la mayoría de las encuestas de ocupación de la región (aplicadas a muestras representativas de los hogares del país), cuando se cruza el nivel educacional de los trabajadores dependientes con el porte de las empresas en que trabajan se concluye que, en la mayoría de las pymes, los trabajadores exhiben un menor nivel educacional que en las grandes²⁹. Es de la mayor relevancia conocer si esto se mantiene en las pymes exportadoras o, por el contrario, si en ellas se observan mejores niveles educacionales que en el promedio de las pymes de un país. También es relevante conocer en qué tipo de firmas hay mejores niveles educacionales. Esto es posible complementando las bases de aduana con los datos de los organismos que poseen información del nivel educacional de los trabajadores por empresa³⁰.

Así, se podría saber si las pymes exportadoras presentan las mismas brechas educacionales con respecto a las grandes firmas, si cuentan con mejores niveles educacionales que las pymes orientadas al mercado doméstico, si el total de ocupados en las pymes exportadoras muestra una estructura etaria más joven que el promedio de las empresas, entre otros indicadores.

²⁹ Si se analizan las encuestas de empleo de la región por tamaño, se puede concluir que el porcentaje de trabajadores con educación terciaria es muy inferior en las pymes que en las grandes empresas (17% contra el 44,9%, respectivamente, promedio para 16 países en 2015); distinto es el caso de los nuevos emprendimientos y de las nuevas pymes que se están creando en los últimos años, donde esta diferencia ha tendido a disminuir, especialmente en pymes de alta tecnología. Véase CEPAL/OIT (2018).

³⁰ Este tipo de información está al interior de las empresas y es cada vez es más frecuente que también la obtengan los organismos de capacitación y de seguridad social, esto a nivel de cada trabajador o como promedio respecto de un umbral (por ejemplo, porcentaje de trabajadores con educación terciaria).

II. Empresas exportadoras y empleo según sectores, dimensiones de género y territorio

A. Empresas exportadoras y empleo según rama de actividad

Se puede construir una serie de indicadores analizando a las empresas exportadoras y el empleo según sector económico de actividad. Estos pueden expresarse en números absolutos o como porcentajes con respecto a la estructura productiva sectorial del país. Para ello, se debe conocer la cantidad de empresas exportadoras en cada rama económica de actividad, que puede ser muy diferente en los distintos países, según sea la estructura de su inserción en el comercio internacional.

La determinación de la rama de actividad económica de cada empresa exportadora constituye el procedimiento básico para poder estimar el empleo asociado a las exportaciones de cada sector. Cuando se analizan datos de aduana por sectores es muy importante diferenciar si el sector de actividad se determinó por el producto exportado o si corresponde al rubro principal de la empresa. Los resultados pueden ser muy distintos, ya que muchas empresas exportan productos que no corresponden a su actividad principal, lo que de paso refleja la diversificación exportadora.

1. Empresas exportadoras y empleo según rama y sector de actividad

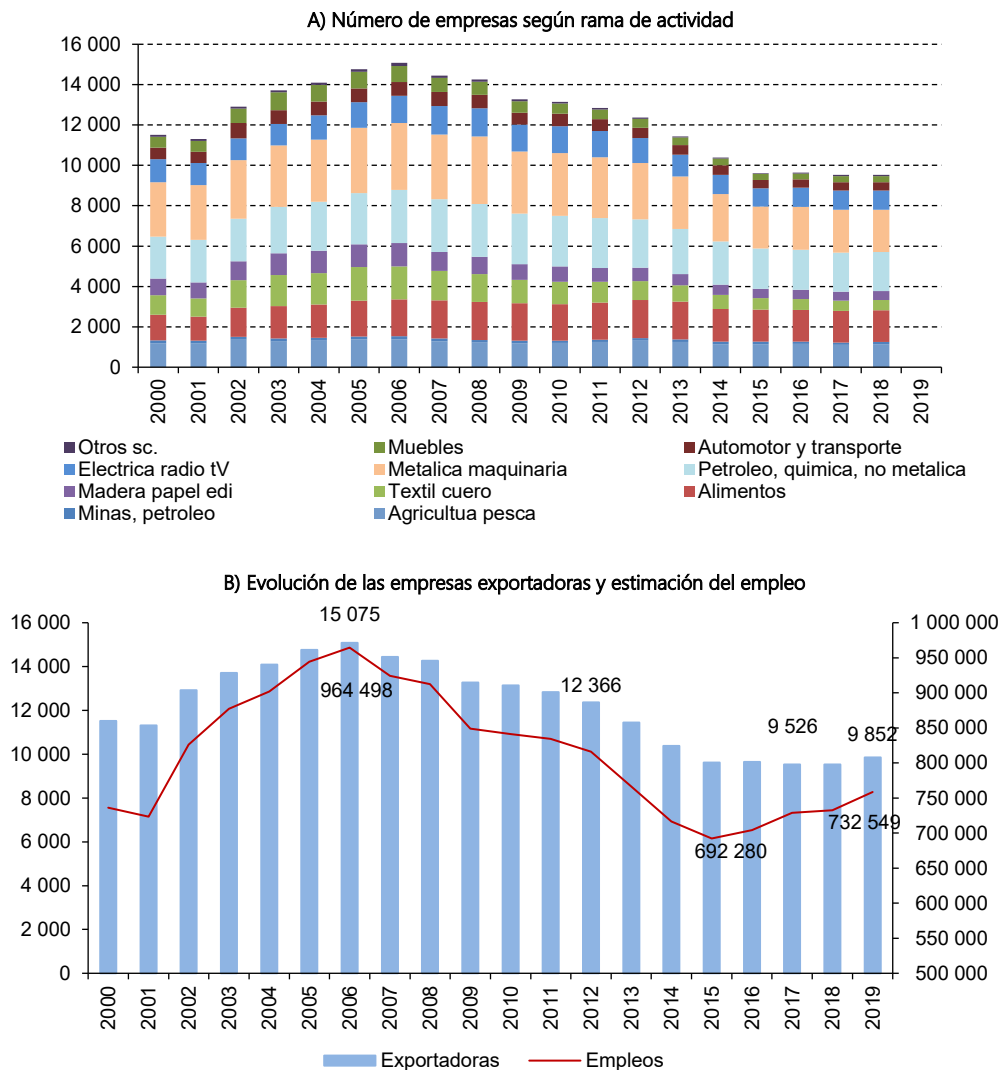
Para la Argentina, es posible construir una serie larga con la cantidad de empresas exportadoras según el sector de actividad principal de cada firma (desde 1994). Si se analiza el gráfico 4 se observa que entre 2002 y 2006 aumentó la cantidad de exportadoras, para entrar luego en una etapa en que la tendencia es de contracción. La disminución de exportadoras de la última década afecta a prácticamente todos los sectores, incluso aquellos en que la Argentina buscó especializarse a través de programas de desarrollo industrial. En algunos sectores, como textiles, madera y cueros, la disminución ha sido acentuada; en otros, como la industria alimentaria o la industria química y de plástico, la cantidad de empresas exportadoras ha tenido un comportamiento más estable. La mayoría de las empresas que exportan en la Argentina pertenecen a distintas ramas industriales (7.963 empresas en 2018); en la minería y el petróleo son

muy pocas las empresas (114 en 2018). Por lo tanto, la mayoría de los ocupados en empresas exportadoras de bienes trabajan en empresas industriales: alrededor del 80%.

La proporción de empresas que exportaron en la Argentina bajó desde el 2,6% en 2007 al 1,6% en 2017; la mayor disminución fue en las empresas industriales, que bajaron del 21,6% en 2007 al 12,3% en 2017, seguidas por las empresas extractivas de la minería.

Además, se pueden calcular indicadores por sectores, como la evolución del coeficiente exportador por sector o la proporción de empresas que exportan por cada sector. Si se cuenta con el número de ocupados en cada sector y tamaño de las empresas, se logra conocer exactamente los aportes. En el gráfico 4 b, se presenta la evolución del número de total de empresas exportadoras de bienes, y una estimación del empleo en ellas.

Gráfico 4
Argentina: Evolución de las empresas exportadoras por sector de actividad y estimación del empleo
(Número de empresas)



Fuente: Elaboración propia sobre la base del sistema GPS. Véase [en línea] <https://gpsempreras.produccion.gob.ar> [fecha de consulta: abril de 2021].

Nota: Desde 2013 unas 700 exportadoras no tienen datos de número de ocupados.

Es necesario aclarar que en el caso argentino se analizan los datos del sistema GPS. En este sistema se selecciona de la información de aduana solo a las empresas exportadoras de bienes, situación distinta de la de los otros países, para los que se accedió a los datos originales de aduana, que incluyen alrededor del 30% de las exportaciones de servicios (véase el capítulo III.E). Además, en la Argentina no se tuvo acceso a los microdatos por empresa, solo a tabulados predefinidos, por lo que la estimación del empleo se efectuó considerando el número promedio de trabajadores de cada sector y tamaño de empresa. Por tanto, no se recomienda comparar los resultados que se presentan sobre la cantidad de empleos en los distintos países, especialmente si la metodología es diferente.

Con todo, puede llamar la atención que el número de ocupados en las empresas exportadoras de la Argentina sea inferior al de países de menor tamaño, como Chile y Perú. La principal explicación radica en que los niveles de exportación, así como la cantidad de exportadores de la Argentina son relativamente similares a los que existe actualmente en Chile y Perú (Anexo A). La segunda razón es que existe una mayor proporción de exportadoras de los sectores agrícola y de alimentos, sectores donde, como se mencionó antes, hay una mayor cantidad de empresas que exportan a través de intermediarios que efectúan el acopio a efectos de los trámites aduaneros (en 2018 hubo 1.134 empresas agrícolas y 1.574 empresas de alimentos), y por tanto puede existir una mayor presencia de exportadoras indirectas que no son captadas en la estimación.

En suma, en la Argentina, en 2019, y según el sistema GPS, hubo 9.852 exportadoras de bienes, que contrataron aproximadamente a 733.000 trabajadores. En 2005 eran 15.075 empresas con casi 1 millón de ocupados. Eso implica que en los últimos años se desaceleró la disminución de las exportadoras y, según las estimaciones preliminares para 2019, se habría producido una recuperación del empleo en los últimos tres años (manteniéndose la elevada concentración por empresas: el 1% de las mayores empresas concentra el 73% del valor de las exportaciones)³¹.

2. Empresas exportadoras según sector de actividad (producto) y tamaño de las empresas

Un indicador relevante de la perspectiva de la vinculación entre la política de desarrollo productivo y la política comercial es el que analiza a las empresas exportadoras por sector y tamaño, de manera de conocer en qué sectores se concentran las grandes empresas y en cuáles las pymes exportadoras. Pero, lamentablemente, este enfoque está muy poco desarrollado en la región.

En el ejemplo se presenta la situación de El Salvador en 2017, clasificando el sector de la empresa sobre la base de los productos exportados (según CIIU) y el tamaño de las empresas, definido según la cantidad trabajadores.

³¹ Para profundizar en el comportamiento de las exportaciones argentinas según porte de empresa y sector, véanse los estudios del CERA (2018a, 2018b, 2017), AAI (2019 y 2020a y b), Ministerio de Producción (2018), Belacín y Arnoletto (2019), Observatorio Pyme (2004), INDEC (2020, 2019), AAI (2020a, 2020b y 2019). Para profundizar en los resultados con datos trimestrales véase <https://gpsempreras.produccion.gob.ar/datos-y-analisis/>.

Cuadro 10
El Salvador: Sectores de actividad de las empresas exportadoras, según tamaño, 2017
(En porcentajes del monto exportado)

	Total	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Fabricación de prendas de vestir	38,4	40,7			
Elaboración de productos alimentarios	13,7	13,7	16,9	6,9	
Fabricación productos textiles	8,0	8,0	10,3		
Fabricación de productos de caucho y plástico	6,1	5,9	8,8	8,7	7,8
Fabricación de papel y productos de papel	4,7	4,6			
Fabricación de prods. de informática, electrónica	3,8				7,6
Fabricación de metales comunes	3,6				
Fabricación de sustancias y productos químicos	3,1		7,3	12,5	10,3
Agricultura, ganadería, caza y actividades conexas	2,7		17,3	12,8	9,0
Fabricación de prods. farmacéuticos y químicos	2,5				
Fabricación de maquinaria y equipo	1,5			7,1	12,4

Fuente: Elaboración propia en base a Campos y López (2019).

Nota: Tamaño de empresa según número de trabajadores: Las microempresas tienen hasta 10 trabajadores, las pequeñas hasta 50 y las medianas hasta 150.

Lo primero que llama la atención es que son las grandes firmas las que concentran sus exportaciones en prendas de vestir (más del 40% de los envíos). En las pymes en cambio no existe ningún sector que concentre más del 17,3% de los envíos. Lo segundo que llama la atención es que las empresas medianas se orientan a la agricultura y los alimentos, las pequeñas empresas a la agricultura y la fabricación de productos químicos, y son las microempresas las que se orientan a la fabricación de maquinaria y equipo.

Este tipo de análisis hace mucha falta en la región, al igual que el de los encadenamientos internos de las empresas exportadoras.

3. Diferencias en el empleo directo según rama de actividad de las empresas exportadoras

Al analizar las empresas exportadoras según rama de actividad se puede conocer el empleo existente en ellas, esto tanto para el total de ocupados como para aquellos directamente ligados con el sector exportador.

En el ejemplo se resume esta situación para Chile en 2008. Se logró procesar la base de aduana con el nivel de las ventas de cada empresa (basado en datos tributarios), lo que permite conocer el tamaño de las empresas según nivel de ventas y el coeficiente exportador. Así se puede conocer el total de ocupados en cada empresa exportadora, y la cantidad de empleos directamente relacionados con los envíos al exterior (al ponderarlos por el coeficiente exportador).

Cuadro 11
Chile: Empresas exportadoras y empleos según principales sectores de actividad, 2008
(En número de empresas, ocupados y porcentajes)

	Empresas exportadoras		Total de empresas			Participación	
	Número	Empleo	Empleo directo	Número	Empleos	Empresas	Empleos (en porcentajes)
Agricultura, c. y p.	758	207 813	82 386	113 266	1 068 734	0,7%	19,4
Minería	102	64 795	64 795	5 683	88 936	1,8%	72,9
Industria manufacturera	1 781	484 068	82 173	75 286	876 976	2,4%	55,2
Electricidad, gas y agua	19	7 986	27	2 946	54 175	0,6%	14,7
Construcción	168	74 936	1 795	59 029	1 185 052	0,3%	6,3
Comercio	2 829	334 098	61 887	364 486	1 403 131	0,8%	23,8
Transporte a. y c.	291	80 660	8 201	95 300	418 557	0,3%	19,3
Servicios	529	201 624	18 266	191 319	2 295 671	0,3%	8,8
Total	6 477	1 455 980	319 539	907 315	7 391 232	0,7%	19,7

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana y el Servicio de Impuestos Internos (SII), la Superintendencia de Valores y Seguros y otras fuentes públicas. Las diferencias en el total de empresas con respecto al cuadro .3 se deben a que hay empresas sin información sobre el sector, y/o en el número de ocupados en los datos del SII, muchas de ellas porque su RUT corresponde a una persona natural.

Se puede concluir que, en Chile, en el principal sector exportador —la minería—, la proporción de empresas que exportan directamente es muy baja (1,8%). Y aunque concentran una proporción muy elevada de los ocupados en el sector (72,9%), ya que suelen ser grandes firmas en que el coeficiente exportador es igual a 1, aportan relativamente poco al empleo asociado a las exportaciones (4,5%). En servicios, la proporción de empresas que exportan es muy baja (0,3%), y el empleo asociado a ellas representa una baja proporción del sector, inferior al 9%.

Es interesante destacar que en las principales exportadoras tiende a coincidir la rama de actividad económica de la empresa con la que corresponde al principal producto exportado. Pero en varias firmas, habitualmente con envíos proporcionalmente bajos, esto puede no coincidir, lo cual, en alguna medida, se relaciona con la diversificación exportadora. Por ejemplo, empresas mineras o de la construcción que exportan servicios, instituciones como las universidades o embajadas que exportan libros, servicios públicos que exportan vacunas.

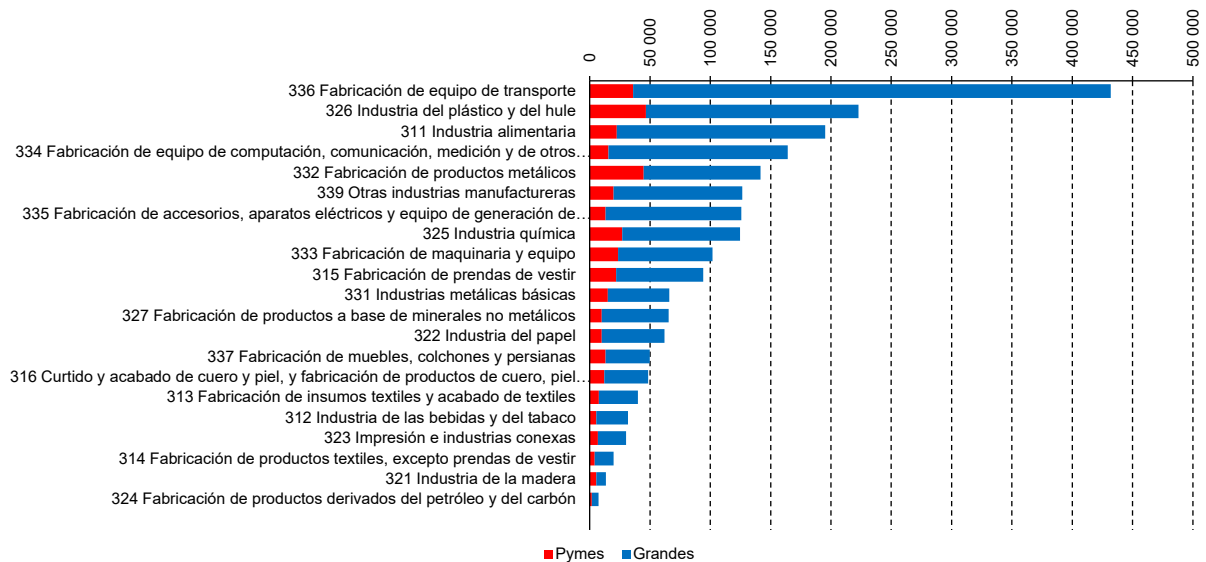
4. Empleo en las empresas exportadoras, según tamaño (número de trabajadores) y subrama industrial

La cantidad de empleos es muy distinta según la rama de actividad y el tamaño de las empresas exportadoras. En la mayoría de los países de la región las principales firmas, en términos de monto exportado, suelen pertenecer a los sectores primarios. En términos de puestos de trabajo la situación es diferente: las de mayor tamaño suelen pertenecer al sector secundario, con fuertes diferencias entre los países.

En el ejemplo se resume la situación para México en 2018, considerando a las empresas industriales exportadoras. En las empresas industriales el 18% trabaja en firmas de menos de 250 personas; este porcentaje alcanza el 24% en el caso de las empresas del programa IMMEX. En varias subramas la proporción de ocupados es mayor a este porcentaje (fabricación de productos metálicos, 32%, e industria de la madera, 40%); en cambio, en la fabricación de equipo de transporte, que es la que representa el mayor aporte al empleo en las empresas exportadoras (432.000 trabajadores), este aporte es menor (solo el 8%), ya que evidentemente aquellas que producen vehículos suelen ser grandes firmas (véase el gráfico 5).

En la subrama industrial que representa el menor aporte al empleo asociado a las exportaciones, la fabricación de productos derivados del petróleo y el carbón (solo 7.280 ocupados), la gran mayoría de esos empleos son aportados por la gran empresa (75% del total).

Gráfico 5
México: Empleos en las empresas industriales exportadoras según tamaño y subramas, 2018



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de las empresas industriales exportadoras del INEGI. Se considera como pymes a las firmas de hasta 250 trabajadores.

Por cierto, el análisis más importante es de tipo transversal, de manera de conocer la evolución de los puestos de trabajo en las empresas exportadoras por sectores y subsectores.

5. Evolución del empleo y de la productividad según rama de actividad de las empresas

Si se construye una base de datos para diversos años de las empresas exportadoras desagregada por sectores, se podrá analizar el comportamiento del empleo y de la productividad según rama económica de actividad. Eso permitiría conocer qué sectores y agentes exportadores han tenido un comportamiento positivo, y en cuáles ha sido negativo.

En la primera mitad del cuadro 12 se resumen los indicadores para Chile en 2015, y en la segunda mitad la variación con respecto al año 2005.

Cuadro 12
Chile: Empresas exportadoras, empleo y exportaciones por trabajador según rama de actividad, 2005-2015
(En número de empresas, empleos, dólares constantes de 2010 y porcentajes)

Año 2015	Empresas	Empleo	Exportaciones	Exportaciones por trabajador
A - Agricultura, G., C., y Silvicultura	746	171 331	7 537 836 580	43 996
B - Pesca	155	48 587	4 588 050 079	94 430
C - Explotación de minas y canteras	116	53 047	29 928 869 338	564 195
D - Industria manif. no metálica	1 072	271 712	9 400 482 857	34 597
E - Industria manif. metálica	701	100 252	3 351 950 664	33 435
F - Electricidad, Gas y Agua	37	39 148	11 550 254 696	295 041
G - Construcción	232	79 634	179 888 135	2 259
H - Comercio al por mayor y menor	3 135	242 487	7 605 468 297	31 364
I - Hoteles y Restaurantes	12	1 604	13 501 234	8 417
J - Transporte, A. y C.	213	35 082	610 933 816	17 414
K - Intermediación financiera	71	39 124	82 353 465	2 105
L - Actividades inmobiliarias y de alquiler	368	54 228	871 434 876	16 070
M - Adm. Pública y Defensa, Seg. Social	2	4 271	441 845	103
N - Enseñanza	2	12 401	3 475 285	280
O - Servicios Sociales y de Salud	8	1 254	897 725	716
P - Otras act. de servicios comunitarios	26	4 698	18 986 435	4 041
Q - Organizaciones extraterritoriales	3	261	5 436 487	20 829
Sin información	1 198	-	1 219 468 488	-
Total con datos	6 899	1 159 121	75 750 261 811	65 351
Variación 2015-2005	Empresas (en porcentajes)	Empleo (en porcentajes)	Exportaciones (en porcentajes)	Exportaciones por trabajador (en porcentajes)
A - Agricultura G., C., y Silvicultura	19	45	285	166
B - Pesca	1	22	85	51
C - Explotación de minas y canteras	63	120	127	3
D - Industria manif. no metálica	-14	4	-16	-19
E - Industria manif. metálica	45	48	-28	-51
F - Electricidad, Gas y Agua	118	46	-9	-38
G - Construcción	98	139	385	103
H - Comercio al por mayor y menor	32	30	-28	-44
I - Hoteles y Restaurantes	140	-45	10 133	18 506
J - Transporte, A. y C.	2	-22	-23	-1
K - Intermediación financiera	122	194	431	81
L - Actividades inmobiliarias y de alquiler	27	68	202	80
M - Adm. Pública y Defensa, Seg. Social	0	25	-59	-67
N - Enseñanza	-60	-53	612	1 416
O - Servicios Sociales y de Salud	-50	-55	-58	-6
P - Otras act. de servicios comunitarios	-67	-64	-90	-73
Q - Organizaciones extraterritoriales	200	39	537	35
Sin información	10	-	975	-
Total	19	29	29	0,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana y los del Servicio de Impuestos Internos (SII). Se utilizaron los datos del Banco Mundial para calcular los valores en dólares constantes de 2010.

Se concluye que la cantidad de ocupados es mayor en la agricultura, en las industrias manufactureras y en el comercio. En el período analizado (segunda mitad del cuadro), los empleos aumentaron más del doble en las exportadoras mineras, de la construcción y las de intermediación financiera. Las exportaciones por trabajador ocupado, en cambio, aumentaron fuertemente en las empresas agrícolas, en hoteles, restaurantes y en otros servicios en que existen pocas exportadoras, como los relacionados con la enseñanza (universidades que tienen un bajo coeficiente exportador y, por tanto, un bajo empleo directamente relacionado con las exportaciones). Es preocupante que existan sectores en que se observa un decrecimiento de la productividad, como las industrias manufactureras y el comercio.

Por cierto, la comparación para todo el período esconde, o no permite apreciar, lo mencionado antes sobre la baja en la productividad de las grandes empresas, principalmente mineras, después de 2012. Por ello, se recomienda graficar las series temporales y distinguir subperíodos, según los cambios en la tendencia.

B. Dimensiones de género en las empresas exportadoras: empleo, brechas y dirección

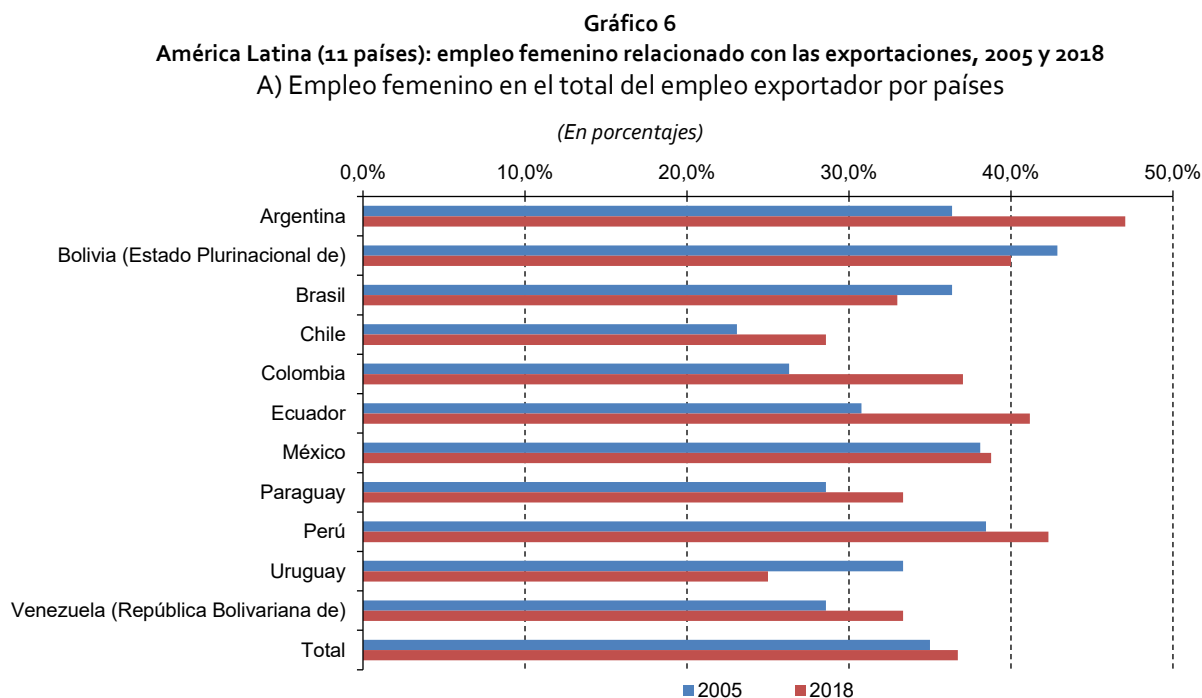
Existen múltiples dimensiones relacionadas con las políticas de género y el comercio que se pueden analizar en el sector exportador y en las empresas exportadoras, incorporando las diferencias según sea su tamaño³². Se puede conocer: la evolución del empleo femenino en el sector exportador, el aporte del sector a la ocupación femenina, el aporte de las pymes al empleo femenino, la brecha salarial de género, la brecha salarial de género en las pymes, la proporción de firmas dirigidas por mujeres, la proporción de pymes dirigidas por mujeres, la evolución del empleo y los salarios en las empresas dirigidas por mujeres, entre otros parámetros.

1. Evolución del empleo femenino en el sector exportador

En la región ha aumentado la participación de las mujeres en los empleos del sector exportador, pero todavía la participación femenina sigue siendo inferior a la existente en el total de la economía. Esto se debe a que la participación femenina en el empleo es mayor en el sector informal, en el comercio, los servicios personales y en la economía del cuidado en general (CEPAL, 2021, cap. III).

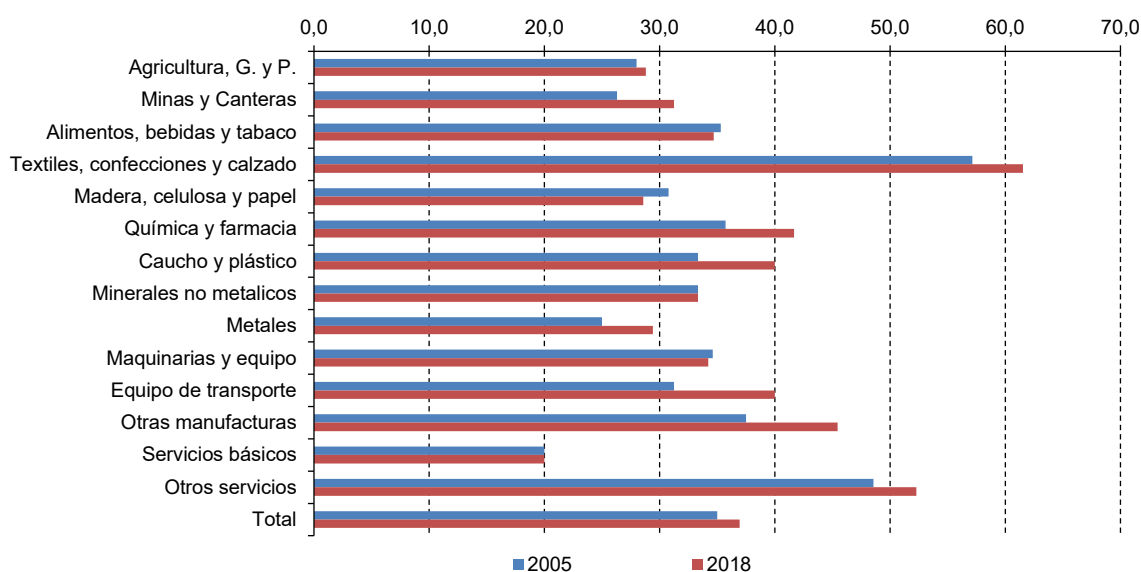
El análisis de la evolución del empleo femenino considerando los microdatos por empresa es muy incipiente en la región. Por ello, sobre este aspecto se presenta nueva evidencia que utiliza la tercera metodología mencionada antes: la que combina las encuestas de empleo a hogares con las MIP de cada país.

En el gráfico 6 se resume la información para once países de la región, considerando la proporción del empleo exportador que es desempeñada por mujeres en cada país, desagregada por rama de actividad.



³² Para conocer las dimensiones de género en el comercio internacional véase CEPAL, 2021 (Cap. III), UNCTAD (2014 y 2019b) y el Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades (2019), y estudios como los de Barafani y Parral (2020), De la O (2006), Eguiluz y otros (2012) y Frohmann (2018).

B) Empleo femenino exportador en el total de países por rama de actividad



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG), matrices de insumo-producto, registros oficiales de empleo y vectores de ocupación obtenidos de las encuestas de hogares, de condiciones de vida o de empleo.

Nota: Los servicios básicos incluyen electricidad, gas y agua, construcción y transporte. Los otros servicios incluyen actividades de alojamiento y servicios de comida; correos y telecomunicaciones; servicios financieros; servicios empresariales, y servicios personales y culturales.

Del análisis de estos datos se puede concluir que en la región la participación femenina en el empleo exportador es unos cinco puntos porcentuales menor que la existente en el total de ocupados, pero aumentó entre 2005 y 2018 en dos puntos de porcentaje, lo que implica que se generaron 1,4 millones de empleos ocupados por mujeres en el sector exportador. Hay diferencias entre países, por sobre el 40% en 2018 se encuentran la Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, Ecuador y Perú; por debajo del 30% se ubican Chile y Uruguay.

Además, se puede concluir que en el total de estos once países la participación femenina en el empleo exportador es diferente según rama de actividad: supera la mitad de los ocupados en textiles y confección y en otros servicios, y es muy baja en los servicios básicos de electricidad, gas y agua, construcción y transporte. Se observan aumentos relevantes en casi todos los sectores, incluso en aquellos tradicionalmente con mayor empleo masculino, como la minería. En algunos sectores exportadores de la región, como el textil y de confecciones, hubo una fuerte disminución de empleos (unos 800.000 empleos, de los cuales unos 100.000 eran ocupados por mujeres)³³.

2. Metodología de complementación de datos para el análisis de género en las empresas exportadoras

Considerando los microdatos de las empresas exportadoras con que cuentan los servicios de aduana, y los datos de empleo por sexo de organismos como las instituciones de seguridad social, las mutuales y los organismos privados de seguridad social, se pueden construir series con la cantidad de ocupados

³³ Véase CEPAL (2021), capítulo III "Desigualdades de género en el comercio internacional". En otros estudios de cepal, usando esta aproximación que podríamos llamar indirecta a la cantidad de mujeres ocupadas en el sector exportador, se había llegado a conclusiones similares. Por ejemplo, en un estudio sobre la CAN de 2011 se estimó que el empleo femenino asociado a las exportaciones alcanzó el 36% en Colombia y el 46% en Perú, y que en las exportaciones de Ecuador a la CAN el empleo femenino era mucho más frecuente en el sector de textiles (61,8%) y en los servicios (44,2%).

según sexo en cada empresa exportadora, siempre que todas estas instituciones tengan información sobre el sexo de las personas ocupadas.

Dadas las escasas estadísticas publicadas en la región que analicen la tendencia de la evolución del empleo y de la brecha salarial de género para las empresas exportadoras, adquiere relevancia identificar las fuentes de datos y la metodología que podría aplicarse en algunos países de la región. En el cuadro 13 se presentan la fuente y las modalidades de análisis que permitirían realizar estos estudios en seis países de la región. El cuadro no pretende ser exhaustivo para cada país, solo busca mostrar los diferentes orígenes de la información que permitirían estimar el empleo femenino en las exportadoras (e importadoras) y construir los indicadores mencionados.

Cuadro 13
Países seleccionados: metodología para analizar el empleo femenino en las empresas exportadoras

País	Fuente de datos por empresa	Procedimiento	Comentario
Argentina	GPS y Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT).	Complementar los datos de GPS de las empresas exportadoras con los registros de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT) por empresa. Ese proceso debería facilitarse ya que ambos dependen de un mismo ministerio: Producción y Trabajo.	Efectuar análisis por sectores económicos y sexo, diferenciados según nivel educacional y jerarquía ocupacional. Eventualmente se podrían realizar estudios de morbilidad según sexo.
Chile	Aduana, SII, Seguridad Social y mutuales de Seguridad.	Complementar la base de aduana con los de SII de ventas, y con los de Seguridad Social de empleo y salarios por sexo (SUSESO). Desagregar por sexo considerando los datos de Seguridad Social y de las mutuales que incluyen el sexo, el nivel educación y la función de los trabajadores en cada empresa. También se pueden utilizar los datos de trabajadores por sexo del SII.	Agregar a las empresas exportadoras de aduana los datos de trabajadores por sexo y nivel educacional, tipo de trabajo, nivel salarial (SUSESO, o de las tres mutuales). Eventualmente analizar el comportamiento de la morbilidad en las empresas exportadoras por sexo, especialmente la accidentabilidad laboral.
Ecuador	Aduana y Servicio de rentas Internas (SRI), Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).	Complementar la base de aduana con los del Servicio de Rentas Internas (SRI) sobre ventas, empleo y sexo. O con los directorios elaborados por el ine en base al SRI, desagregando por sexo, con los registros del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).	Analizar la evolución del empleo y la de los salarios por sexo en empresas exportadoras. Necesidad de evaluar si los datos por sexo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) permiten conocer el promedio de años de escolaridad por sexo en cada empresa, para analizar la brecha salarial.
El Salvador	Aduanas y el Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS).	Complementar la base de aduana con los de empleo por sexo del ISSS, para una serie de unos diez años. Incorporar los datos de ventas de las empresas.	Analizar la evolución de los ocupados y los salarios por sexo en empresas exportadoras. Necesidad de encontrar otra fuente que permita conocer el promedio de años de escolaridad por sexo en cada empresa, para analizar en detalle la brecha salarial.
México	INEGI	Incorporar el sexo al formulario IMMEX (ya se hacía en el formulario anterior sobre maquila) y al de las empresas industriales exportadoras, considerando el número de trabajadores y el gasto en remuneraciones. Incorporar la información incluida en el DIEX sobre empleo y género.	Analizar la evolución del empleo, los salarios y la productividad según sexo en las empresas industriales exportadoras y en las de maquila.
Perú	SUNAT, MINCETUR Superintendencia de la Banca, Seguros y AFP.	Complementar la base de empresas exportadoras de aduana con los de la superintendencia, por empresas, de empleo y salarios por sexo.	Evaluar la información de las empresas exportadoras encuestadas en la ENE. Avanzar de manera acumulativa en el análisis de las empresas exportadoras.

Fuente: Elaboración propia, sobre la revisión de los registros de empresas de cada país e institución.

Por tanto, si en cada una de estas instituciones que poseen información por empresas se analizaran los microdatos de las exportadoras, se podría conocer el sexo de los trabajadores y sería posible analizar la evolución de la ocupación por sexo según tamaño de las empresas, la existencia de brechas, así como el tipo de previsión y salud. En Chile, con la información de la Superintendencia de Seguridad Social (SUSESO), la de Salud (Fonasa e Isapres), o de las mutuales (que administran el seguro

de accidentes laborales), se puede conocer cuántos empleos son desempeñados por hombres y cuántos por mujeres, la brecha salarial, y, eventualmente, sería posible profundizar en estudios de morbilidad por sexo en las exportadoras³⁴.

Con las mismas fuentes precisadas más arriba, es posible analizar las brechas salariales por tamaño de empresa exportadora y sector de actividad³⁵. Además, es posible diseñar otra serie de indicadores sobre género considerando otras dimensiones: por ejemplo, la participación en la producción y/o en el consumo de los productos. Así, para la producción se podrían considerar las firmas que exportan productos elaborados por mujeres, y para el consumo, a aquellas que exportan (o importan) productos dirigidos a mujeres.

Es posible avanzar en el conocimiento de qué empresas son dirigidas por mujeres recurriendo a los registros administrativos. Recuérdese lo planteado sobre la metodología a propósito de los formularios que deben llenar los exportadores. En aquellos en que el identificador fiscal corresponde a una persona natural, basta con analizar si corresponde a un hombre o una mujer. En aquellos en que el identificador fiscal corresponde a una persona jurídica también se puede conocer el sexo de quien aparece como el representante legal, para lo que se requieren sus datos con los antecedentes de los sistemas de identificación nacional. Para llegar a conclusiones para todas las empresas exportadoras es necesario efectuar este procedimiento para cada una de las empresas con envíos al exterior³⁶.

En resumen, si a la base de aduana se le agregan los ocupados y los salarios desagregados por sexo (obtenidos de fuentes de la seguridad social), es posible conocer la cantidad de puestos de trabajo por sexo en las firmas con envíos al exterior, y es posible analizar la brecha salarial de género. Para conocer qué exportadoras son dirigidas por mujeres se requieren procedimientos más complejos, ya que no siempre se conoce el sexo de quien lidera una empresa.

Para profundizar en estos temas y ejemplificar la factibilidad de esta metodología se presenta el caso de El Salvador, y se analizan la evolución del empleo femenino por tamaño de empresas y la brecha salarial de género. Se presenta también el caso de la República Dominicana, para ejemplificar la factibilidad del análisis de las empresas dirigidas por mujeres.

3. Composición del empleo por sexo en las exportadoras, según tamaño

Siguiendo esta metodología, se sintetiza la proporción de trabajadores por sexo, según el tamaño de las empresas exportadoras en El Salvador. Esto gracias a que el Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS), que recopila de manera desagregada el número de trabajadores por sexo en cada empresa desde 2013, ha manifestado su voluntad de cooperación, de manera que ya hay avances en el conocimiento del empleo en las empresas exportadoras, y hay publicaciones³⁷. En el cuadro 14 se resumen los datos por tamaño de empresa.

³⁴ En Chile en 2018, según la Superintendencia de Seguridad Social (SUSESO), 588.000 empresas pagaron sus cotizaciones del seguro de accidentes laborales a 6,1 millones de ocupados, cifra que incluye a los asegurados de la Asociación Chilena de Seguridad (2,5 millones), de la Mutual de Seguridad de la Cámara Nacional de la Construcción (2,1 millones), del Instituto de Salud del Trabajo (581.000) y, del Instituto de Seguridad Laboral (831.000). Podría haber firmas que no estén afiliadas y no paguen las cotizaciones, pero sería una proporción pequeña y en declinación, ya que esta obligación legal es crecientemente respetada.

³⁵ En la mayoría de los países de la región la participación por sexo presenta diferencias por rama de actividad, existiendo una mayor participación femenina en agricultura, textiles y servicios. Esta situación en alguna medida se reproduce en las firmas exportadoras (véase Nagel y Martínez, 2017).

³⁶ Cfr. los estudios de DIRECON-ProChile (2019a, 2018, 2017) y Frohmann (2018).

³⁷ Véanse los estudios de Campos (2018 y 2019) para el Banco Central de Reserva de El Salvador.

Cuadro 14
El Salvador y República Dominicana: Empleos según sexo y tamaño de las exportadoras, 2016-2018
(En porcentajes)

Tamaño	El Salvador		República Dominicana	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
	2016	2017	2016	2018
Grandes	61,7	56,7	38,3	43,3
Mediana	69,4	66,8	30,6	33,2
Pequeña	67,0	65,7	33,0	34,3
Microempresa	64,6	65,0	35,4	35,0
Total	62,3	58,1	37,7	41,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de estudios del Banco Central de Reserva (BCR) considerando los datos de aduana y del Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS). Para la República Dominicana, en base al Directorio de Empresas y Establecimientos (DEE) y la Dirección General de Aduanas (DGA).

Nota: Las microempresas tienen hasta 10 trabajadores, las pequeñas hasta 50 y las medianas hasta 150.

Se observa que en El Salvador la participación femenina en las empresas exportadoras alcanzó casi el 42% en 2018, superando la que se da en el total de ocupados (39,7%), y que, en las grandes, la participación femenina es ligeramente superior a la que existe en las pymes. Es importante destacar que se trata de una comparación entre los ocupados en empresas con cotizaciones, y que es distinto cuando se compara con el total de ocupados obtenido con encuestas a hogares.

Se debe precisar que, en un porcentaje significativo, no se logró encontrar la cantidad de trabajadores por sexo (en el 30% de las empresas en 2016 y en 2017); la mayoría corresponden a personas naturales o a pequeños emprendimientos informales que no han presentado su declaración al ISSS. Esto puede distorsionar los resultados, ya que muchas de ellas corresponden a mipymes que podrían presentar una mayor participación femenina.

En la República Dominicana la participación del empleo femenino, según cifras preliminares, es similar, pero inferior en las empresas exportadoras de más de 51 trabajadores, y superior en las exportadoras de menos de 50 trabajadores. Y también, al igual que en El Salvador, la participación femenina en las empresas exportadoras es ligeramente mayor que la que se observa en el total de empresas.

4. Brecha salarial de género según el tamaño de las empresas exportadoras

Es posible aproximarse al comportamiento de la brecha salarial de género en las empresas exportadoras utilizando la información de seguridad social por empresa, y comparando los niveles de salarios entre hombres y mujeres. Siguiendo con el ejemplo de El Salvador, se analizó el nivel de salarios por sexo en las exportadoras según tamaño (cuadro 15).

Cuadro 15
El Salvador: Salarios en las empresas exportadoras según tamaño y sexo de los ocupados, 2017
(En dólares de 2017)

Empresas exportadoras	Exportadoras			Exportadoras que también importan		
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
Grandes	627	650	640	708	729	717
Medianas	595	625	615	646	709	677
Pequeñas	482	500	494	672	718	695
Micro	345	363	357	573	659	616
Total	615	633	626	656	710	679
Total empresas	577	597	581	577	597	581
Total ocupados	276	330	307	276	330	307

Fuente: Elaboración propia sobre la base los datos depurados de aduana, Instituto Salvadoreños de Seguridad Social (ISSS), Dirección General de Aduana (DGA) y los estudios del Banco Central de Reserva (BCR). El tamaño de empresas considera el número de trabajadores y las ventas.

Lo primero que llama la atención es que los salarios promedio tanto de hombres como mujeres son significativamente superiores en las exportadoras que en el total de empresas. Además, en las exportadoras la diferencia entre los salarios promedio de hombres y mujeres (2,9%) es menor que en el total de ocupados (4,6%), y mucho menor que lo que arrojan las encuestas a hogares (16,2%, según la Encuesta de Propósitos Múltiples). A su vez, aquellas firmas que también importan pagan salarios algo más elevados y con menor brecha por tamaño de empresa. En el próximo capítulo se profundiza en las empresas exportadoras que también importan.

Por cierto, estas constataciones se derivan de una primera aproximación. Para profundizar en la medición de la brecha, se deben comparar las brechas en la remuneración promedio, por cantidad de horas trabajadas, en situaciones similares de escolaridad y de jerarquía ocupacional (véase UNCTAD, 2014, módulo 1), pero no siempre esta información está disponible. Más adelante se retoma este tema de la brecha salarial de género para las empresas localizadas en las zonas francas, para las que se logró información sobre el nivel de escolaridad.

Además, en los análisis tradicionales sobre la modificación de la brecha salarial de género entre los sectores no se llega a conclusiones definitivas. Estudios como el de Molina y Bobka (2016) para el Estado Plurinacional de Bolivia desmienten la teoría tradicional de que la brecha salarial en la agricultura exportadora debería disminuir; otros estudios como el de Rodríguez (2018) para México plantean que la brecha salarial no disminuyó en los sectores ligados a las exportaciones.

5. Empresas exportadoras dirigidas por mujeres y otros indicadores de género

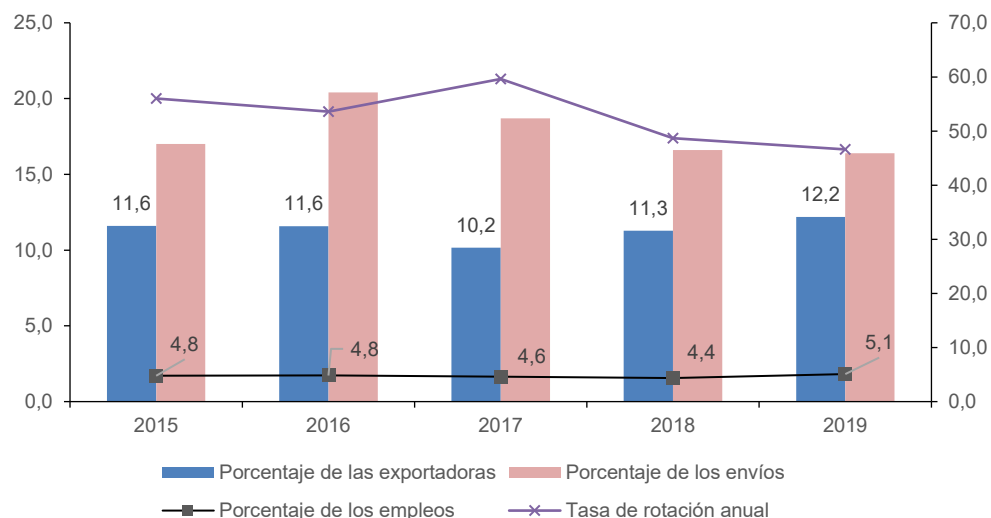
La participación de la mujer en la dirección de las empresas exportadoras es un aspecto que adquiere la mayor relevancia. En el comercio internacional participan menos firmas pertenecientes a mujeres que empresas pertenecientes a hombres, como lo confirman los resultados de las encuestas realizadas por el CCI (o ITC por su sigla en inglés) en distintos países³⁸. Las empresas dirigidas por mujeres tienen mayor presencia en los sectores en que tradicionalmente existe mayor ocupación femenina (como el de alimentos o las confecciones). Si se analiza la evidencia parcial existente, se concluye que existen diferencias entre los países: en Perú, las firmas exportadoras lideradas por mujeres tienen una mayor proporción en las actividades textiles y de artesanía; en Chile, en el sector de alimentos; en México, en textiles y cuero, y en Uruguay en el sector de servicios³⁹.

La factibilidad de la metodología propuesta se verifica con el hecho que ya existe una experiencia en la República Dominicana (véase ProDominicana 2020). Para lograrlo, se complementaron los microdatos por empresa de aduana con los de la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) y con los de la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO). De su análisis se puede concluir que unas 530 empresas exportadoras son dirigidas por mujeres cada año (alrededor del 10% de las exportadoras), totalizan exportaciones por 1.300 millones de dólares anuales (alrededor del 17% del valor de las exportaciones totales). Existe mayor participación de las mujeres exportadoras entre los pequeños exportadores (el 58,6% de las empresas exportadoras dirigidas por mujeres envían menos de 10.000 dólares), en las exportadoras con envíos a Europa (46%) y en las empresas relacionadas con alimentos, como el cacao (45,6%).

³⁸ Véase, por ejemplo, Centro de Comercio Internacional (2015).

³⁹ Además de la bibliografía mencionada, véase Velázquez (2016) para el caso de México.

Gráfico 7
República Dominicana: Empresas exportadoras dirigidas por mujeres,
participación en la cantidad de empresas, los envíos y los empleos, 2015-2019
(Número de empresas)



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

Nota: Eje izquierdo: Porcentaje de las exportadoras, porcentaje de los envíos. Eje derecho: Porcentaje de los empleos, tasa de rotación anual.

En el gráfico 7 se puede apreciar que las empresas exportadoras dirigidas por mujeres superaron el 12% del total de las empresas exportadoras en 2019. Dada la elevada participación del oro en las empresas dirigidas por mujeres (en 2019 fueron 374 empresas exportadoras de oro), la participación en los envíos es mayor; de hecho, en 2016 y 2017 fue casi el doble (pero si se descuentan las empresas exportadoras de oro, la participación de las empresas dirigidas por mujeres representa solo el 3% de los envíos). En general se trata de empresas relativamente pequeñas, por lo que su participación en el total de empleos en las empresas exportadoras es inferior al 5,1%. Uno de los principales problemas de las empresas dirigidas por mujeres es su elevada rotación, es decir participan de manera inestable en los envíos al exterior, ya que la rotación anual es cercana al 50%, es decir unas 260 empresas exportadoras dirigidas por mujeres no habían exportado el año anterior, y otras 260 dejan de exportar cada año. Solo 126 empresas se pueden considerar como exportadoras estables, ya que han exportado seis años seguidos.

Es interesante destacar que estos resultados son bastante similares a los obtenidos en un estudio en Costa Rica en 2019, donde se verificó que el 14% de las empresas exportadoras están dirigidas por mujeres; en general predominan las empresas pequeñas, ya que representan solo el 2% de los montos exportados⁴⁰. Y en alguna medida esos resultados se dan también en estudios realizados en Chile, donde en 2018 se logró identificar a 426 empresas exportadoras dirigidas por mujeres, y en 2020 a 472 empresas (dentro de las exportadoras del sistema de información de ProChile). De ellas aproximadamente la mitad son del sector agropecuario (alimentos) y con destino a los países de la región: se trata de empresas mipymes que representan solo el 1,7% de los envíos y alrededor del 15% de las exportadoras⁴¹.

⁴⁰ Véase PROCOMER (2019).

⁴¹ La proporción de los envíos de las empresas dirigidas por mujeres sube al 6,2% si se calcula sobre el total de las exportadoras no cobre. La proporción de empresas exportadoras es de alrededor del 15% si se considera a las empresas que son atendidas por ProChile y a las empresas que corresponden a personas naturales. Solo 17 empresas exportaron más de 10 millones de dólares en 2020. Véase DIRECON/ProChile (2019a) y SREI/ProChile (2021).

C. Indicadores relacionados con el territorio

En la mayoría de los países de América Latina se diseñan y aplican políticas de descentralización y regionalización que buscan lograr un desarrollo equilibrado territorialmente, de manera de disminuir los costos de la excesiva centralización, que redundaría en efectos negativos: las macrociudades y la falta de desarrollo de las regiones. Cada vez es más frecuente el análisis territorial de la estructura productiva y de infraestructura en la región, y se han desarrollado diversas modalidades de especialización de la información de las empresas en el territorio⁴².

Los objetivos de este tipo se pueden vincular al análisis de las empresas exportadoras por tamaño, la distribución del empleo de las pymes en el territorio o la distribución territorial de la ocupación por sexo.

Por lo tanto, el análisis de la localización de las empresas exportadoras también puede ser útil para objetivos de descentralización. Y no es tan difícil de aplicar: de hecho, en varios países comenzó a hacerse. En el caso de El Salvador el propio identificador fiscal incluye el año de creación de la empresa y su localización; en el caso de Perú existe un código llamado Ubigeo que localiza la sede de la empresa⁴³; en Ecuador el identificador fiscal incorpora la localidad donde se entregó el RUC a la empresa. En consecuencia, en estos tres países, tomando la base de aduana (con su identificador fiscal) se posibilita el análisis de la localización de las empresas exportadoras. En Brasil se desarrolló un sistema interactivo que permite analizar las exportaciones e importaciones por municipio⁴⁴.

En la Argentina, Brasil, Chile (y en alguna medida en México y República Dominicana) ya existe, desde hace unos cuantos años, información pública sobre las empresas exportadoras desagregada por tamaño y regiones⁴⁵. En la mayoría de los otros países de la región se requiere complementar los datos de aduana con otras fuentes, como las superintendencias o los servicios tributarios o sociales, para obtener la localización de las empresas exportadoras. Este proceso eventualmente puede recurrir a fuentes internas: las propias declaraciones previas de aduana, o los propios OPE, ya que por sus actividades desarrollan instrumentos como el Directorio Exportador o el CRM diseñado para realizar el seguimiento de las empresas beneficiarias de sus servicios (véase el capítulo IV.E).

1. Localización de las empresas exportadoras según tamaño

Al obtener la ubicación de la empresa exportadora es posible conocer el empleo desagregado según tamaño de las empresas, por regiones y localidades. En general, cuando se analizan de esta manera los datos de las empresas exportadoras se observa que existe una elevada concentración en la capital de los países, con la excepción de Brasil (donde San Pablo explica el 26% de las exportaciones). Cuando se comparan por tamaño, se observa que generalmente las grandes firmas tienen una distribución más concentrada, y que las pymes suelen tener una mejor distribución territorial. Tal como se explicó en la metodología, para estos efectos no conviene agrupar todos los identificadores fiscales de las filiales en la casa matriz —que casi siempre está en la capital—, incrementando así la concentración.

⁴² Este tipo de esfuerzos puede encontrarse en todos los países de la región, incluso a nivel de agrupación de países. La CEPAL puso a disposición un portal con el perfil marítimo y logístico de los países de la región (véase [en línea] <http://perfil.cepal.org/es/lognatres.html> [fecha de consulta: abril de 2021]). Para el caso paraguayo, véase por ejemplo Servín y Masi (2018).

⁴³ Ubigeo es el nombre que se le da oficialmente al código de ubicación geográfica en el Perú, que es empleado para codificar las divisiones territoriales del país. La palabra Ubigeo es un acrónimo que se forma a partir de las palabras "ubicación" y "geográfica".

⁴⁴ Véase [en línea] <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/comex-vis/frame-municipio> [fecha de consulta: abril de 2021].

⁴⁵ Véase [en línea] <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/comex-vis/frame-municipio> [fecha de consulta: abril de 2021].

Se ilustra el caso de El Salvador, por departamento, con datos desagregados por tamaño de empresa según número de ocupados. Se verifica que la gran concentración en la capital estaría aumentando (87% de las exportadoras se localiza en San Salvador; en 2013 eran el 82%), y que la pequeña y la microempresa exhiben una mayor cobertura territorial, ya que en ocho departamentos no hay grandes o medianas empresas; en cambio, las pequeñas y las microempresas se ubican en prácticamente todos los departamentos. También para estas empresas la concentración en la capital estaría aumentando, ya que en 2013 era el 76,4% de las pymes (cuadro 16 a).

Cuadro 16
Empresas exportadoras según tamaño y región 2017
(En número de empresas y porcentajes)

A) El Salvador

Departamentos	Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro	Total	Distribución Grandes (en porcentajes)	Mipymes (en porcentajes)	Participación de mipymes (en porcentajes)
San Salvador	331	196	610	474	1 611	90,9	86,1	79,5
La Libertad	12	11	34	43	100	3,3	5,9	88,0
Santa Ana	12	4	13	14	43	3,3	2,1	72,1
Sonsonate	2	4	5	10	21	0,5	1,3	90,5
San Miguel	4	3	4	8	19	1,1	1,0	78,9
La Paz	2	0	3	6	11	0,5	0,6	81,8
Chalatenango	0	1	3	6	10	0,0	0,7	100,0
La Unión	0	1	3	6	10	0,0	0,7	100,0
Usulután	1	0	3	4	8	0,3	0,5	87,5
San Vicente	0	0	0	5	5	0,0	0,3	100,0
Cuscatlán	0	0	3	1	4	0,0	0,3	100,0
Ahuachapán	0	0	2	1	3	0,0	0,2	100,0
Cabañas	0	0	1	2	3	0,0	0,2	100,0
Morazán	0	0	1	2	3	0,0	0,2	100,0
Total	364	220	685	582	1 851	100,0	100,0	80,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Banco Central de Reserva (BCR) que complementó la base de aduana con la del Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS).

Nota: Las microempresas tienen hasta 10 trabajadores, las pequeñas hasta 50, y las medianas hasta 150.

B) Chile

Regiones	Grandes	Micro ^a	Pymes	Total	Distribución Grandes (en porcentajes)	Mipymes (en porcentajes)	Participación mipymes (en porcentajes)
Metropolitana	1 749	595	1 672	4 016	41,3	45,7	56,4
O'Higgins	371	124	381	876	8,8	10,2	57,6
Valparaíso	387	125	319	831	9,1	9,0	53,4
Maule	350	93	340	783	8,3	8,7	55,3
Biobío	308	63	220	591	7,3	5,7	47,9
Los Lagos	226	44	167	437	5,3	4,3	48,3
Coquimbo	177	38	140	355	4,2	3,6	50,1
Tarapacá	77	201	58	336	1,8	5,2	77,1
Antofagasta	161	18	47	226	3,8	1,3	28,8
La Araucanía	108	26	59	193	2,6	1,7	44,0
Magallanes	84	12	40	136	2,0	1,0	38,2
Atacama	79	14	36	129	1,9	1,0	38,8
Arica y Parinacota	46	31	41	118	1,1	1,5	61,0
Los Ríos	67	5	26	98	1,6	0,6	31,6
Aysén	43	5	18	66	1,0	0,5	34,8
Total	4 233	1 394	3 564	9 191	100,0	100,0	53,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana, Servicio de Impuestos Internos (tamaño de las empresas según nivel de ventas) y DIRECON-ProChile.

^a Micro: se incluyó entre las microempresas a las personas naturales y a aquellas sobre las que no hay información.

En Chile, la concentración en la capital es menor (43,7% de las empresas en 2017), y hasta aproximadamente el 2010 las mipymes tenían una mejor distribución territorial que las grandes empresas.

Cuando se analiza esta distribución según la definición oficial de tamaño de empresas por ventas para los últimos años, se constata una situación algo distinta, tal como se observa en la parte B del cuadro 16. En efecto, los datos de Chile para el mismo año que los de El Salvador presentan una menor concentración de empresas exportadoras en la capital (tanto pymes como grandes) y no se advierte una mejor distribución territorial de las mipymes. Esto puede estar influenciado por la mantención del mismo límite para la definición de gran empresa (sobre 100.000 UF) durante un período muy prolongado de tiempo en que el país ha tenido un elevado crecimiento, por lo que cada vez más una proporción más alta de empresas queda clasificada como gran empresa: prácticamente la mitad de las empresas exportadoras a partir de 2017.

También se recomienda realizar este análisis comparándolo con la distribución del total de empresas y considerando la distribución de la ocupación por sexo y región.

2. Empleo en las empresas exportadoras según regiones y sexo

Al analizar la cantidad de trabajadores por sexo en cada empresa, se logra conocer la composición por sexo del empleo asociado a las exportaciones en cada región o unidad territorial que corresponda. En el ejemplo, se sintetiza la información para El Salvador, desagregada por departamentos y por sexo.

Cuadro 17
El Salvador: Empleos en las empresas exportadoras según departamento y sexo de los ocupados, 2017
(En número de empleos y porcentajes)

Departamento	Número de empleos	Distribución del empleo	Distribución Hombres	Distribución Mujeres	Participación de las mujeres
San Salvador	230 624	92,2	91,4	93,4	42
La Libertad	7 740	3,1	3,1	3,1	42
Santa Ana	5 313	2,1	2,8	1,2	24
La Paz	2 559	1,0	0,9	1,2	49
Sonsonate	1 712	0,7	0,9	0,4	27
San Miguel	1 362	0,5	0,6	0,4	31
Usulután	219	0,1	0,1	0,1	50
La Unión	203	0,1	0,1	0,1	31
Chalatenango	176	0,1	0,1	0,1	34
Cuscatlán	86	0,0	0,0	0,0	24
Cabañas	47	0,0	0,0	0,0	60
Ahuachapán	39	0,0	0,0	0,0	26
Morazán	28	0,0	0,0	0,0	11
San Vicente	24	0,0	0,0	0,0	25
Total	250 132	100,0	100,0	100,0	42

Fuente: Elaboración propia sobre la base a datos del Banco Central de Reserva (BCR) que complementó la base de aduana con la del Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS).

Se concluye que el empleo en las empresas exportadoras acentúa la estructura de concentración de las empresas en San Salvador, que alcanza el 92,2% del total de trabajadores. Esta concentración es levemente mayor en las mujeres, lo que se debe a que existen departamentos con una baja participación en las empresas exportadoras: Morazán, y en menor medida Santa Ana, Cuscatlán y San Vicente.

3. Evolución del empleo y de la productividad en las empresas exportadoras según regiones

Si se construyen series sobre la evolución de las empresas exportadoras por región, incluyendo la cantidad de trabajadores, se puede analizar la evolución de la ocupación por regiones, e incluso se posibilita incursionar en la productividad de las empresas exportadoras por regiones.

En el cuadro 18 se despliegan los datos para Chile en 2015 de la cantidad de empresas, de empleos y los montos exportados desagregados por regiones del país, a dólares constantes de 2010. Se incluye además la evolución desde 2005 en cada región.

Cuadro 18
Chile: Evolución de las empresas exportadoras, el empleo y la productividad según regiones, 2005-2015
(En número de empresas, ocupados, dólares constantes de 2010 y en porcentajes)

2015	Empresas	Empleos	Exportaciones	Exportaciones por trabajador
I Tarapacá	83	2 837	538 401 570	189 778
II Antofagasta	79	17 209	5 710 541 125	331 835
III Atacama	26	6 238	1 357 542 753	217 625
IV Coquimbo	109	14 121	1 671 041 923	118 337
V Valparaíso	439	46 548	1 587 495 064	34 104
VI Libertador G. Bernardo O'Higgins	241	41 507	1 907 763 139	45 962
VII Maule	290	35 476	1 076 042 272	30 332
VIII Biobío	299	55 276	2 863 921 726	51 811
IX La Araucanía	74	10 159	316 445 343	31 149
X Los Lagos	214	43 917	4 272 886 596	97 295
XI Aysén	12	3 117	241 528 089	77 487
XII Magallanes y Antártica Chilena	64	7 559	249 967 808	33 069
XIII Metropolitana de Santiago	4 853	866 521	53 648 011 139	61 912
XIV Los Ríos	33	6 048	166 441 967	27 520
XV Arica y Parinacota	83	2 588	142 231 298	54 958
Sin información	1 198	0	1 219 468 488	-
Total con datos	6 899	1 159 121	75 750 261 811	65 351
Evolución 2015-2005 (en porcentajes)				
I Tarapacá	5	-35	-50	-22
II Antofagasta	52	98	62	-18
III Atacama	4	40	-19	-42
IV Coquimbo	21	-14	368	444
V Valparaíso	24	8	-18	-24
VI Libertador G. Bernardo O'Higgins	46	79	131	29
VII Maule	55	16	140	107
VIII Biobío	20	22	-1	-19
IX La Araucanía	14	36	185	110
X Los Lagos	4	3	84	79
XI Aysén	-40	-20	-4	20
XII Magallanes y Antártica Chilena	-35	31	92	47
XIII Metropolitana de Santiago	19	32	25	-6
XIV Los Ríos	-21	49	20	-19
XV Arica y Parinacota	30	-53	45	208
Sin información	10		975	-
Total, con datos	19	29	29	0,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana y del Servicio de Impuestos Internos (SII). Se utilizaron los datos del Banco Mundial para calcular los valores en dólares constantes de 2010.

Del análisis de estos datos se concluye que la concentración de las exportaciones en la Región Metropolitana de Santiago es elevada, pero no tanto como en el caso de San Salvador y su capital. Lo preocupante es que esta concentración aumentó entre los años 2005 y 2015, especialmente en cuanto al monto exportado (alcanzando el 70,8% en 2015) y en número de empleos (74,7% en 2015). El monto exportado por trabajador es mucho mayor en las empresas exportadoras localizadas en el norte del país; esto hace que el monto promedio exportado por trabajador en el total del país sea

superior al existente en diez regiones. Así, el nivel en la región de Antofagasta (donde se concentran las grandes mineras) es, aproximadamente, diez veces superior al de las regiones de Valparaíso, Maule, La Araucanía, Los Ríos y Magallanes.

En el período analizado hubo un fuerte aumento de las exportaciones en las regiones de Coquimbo y en O'Higgins, Maule y La Araucanía, así como una baja de la productividad en las regiones de Tarapacá, Atacama y Valparaíso, y una baja en la cantidad de empresas exportadoras en Aysén, Magallanes y Los Ríos.

Conocer cuáles son las pymes de regiones, o construir un índice de regionalización de las empresas exportadoras según tamaño, permitirá fijar metas y objetivos muy precisos para cada región, de manera de implementar programas de descentralización para lograr un crecimiento exportador equilibrado territorialmente en términos de creación de puestos de trabajo productivos.

Al distribuir a las empresas en el territorio, es necesario analizar con mayor detalle el caso de aquellas firmas que tienen varias filiales en diversos territorios. En ocasiones, se opta por considerar solo la localización de la casa matriz, opción que debe reconsiderarse a la luz de los objetivos del trabajo de localización de las empresas exportadoras. Utilizar la localización de la casa matriz es válido para analizar dónde se toman las decisiones; sin embargo, para conocer dónde se ubican físicamente las empresas exportadoras y el empleo generado es mejor localizar a todas las filiales en sus respectivos territorios⁴⁶.

Para profundizar se puede recurrir a unidades territoriales menores como los municipios o agrupaciones de municipios, incorporando herramientas como el espacio de productos e indicadores y representaciones desarrolladas a propósito del análisis espacial y del de la sofisticación de las exportaciones. Varios países de la región cuentan con análisis de las exportaciones según distribución geográfica; Brasil muestra una mayor experiencia en este tipo de análisis⁴⁷.

Eso posibilitaría, además, evaluar los objetivos de la política comercial relacionándolos con la política de desarrollo productivo y con la política de descentralización, ya que se genera conocimientos relevantes sobre el comportamiento de los actores del comercio exterior en su dimensión territorial y productiva. En otras palabras, al analizar a las empresas exportadoras por tamaño y región según la evolución del empleo y la productividad, se multiplican las posibilidades de análisis y de acción basados en conocimientos. Incluso, como se verá en el capítulo siguiente, se posibilita conocer qué empresas, cuántos ocupados y en qué regiones se verían perjudicados si las empresas de un rubro particular o de un destino específico tuvieran problemas para exportar sus productos como consecuencia del cierre de un mercado de destino, derivado de cuestiones comerciales, sanitarias o una crisis económica.

⁴⁶ Recuérdese lo planteado en la metodología a propósito de la consolidación de los identificadores fiscales.

⁴⁷ Véanse los estudios de Freitas y Paiva (2015) y Rovira (2015).

III. Empresas exportadoras/importadoras y empleo (incluyendo servicios), según destinos y saldo comercial

Para comprender la dinámica del empleo y la productividad en las firmas relacionadas con el sector externo se requiere analizar a las importadoras y su relación con las exportadoras. En concreto, si se analizan los registros de importación de aduanas se logra construir una base de datos de las empresas importadoras. Al ligar mediante el identificador único fiscal a las exportadoras con las importadoras se abren mayores alternativas para analizar la estructura empresarial relacionada con el comercio exterior.

Eso permite conocer cuántas exportadoras son también importadoras, cuántas tienen un saldo negativo, cuál es el valor incorporado de las importaciones en las exportaciones de cada empresa, cuáles son las firmas exportadoras que importan insumos y realizan envíos de productos de alto valor agregado o de elevada tecnología, análisis que conviene realizar incluyendo el empleo que generan, y de manera desagregada para cada tamaño de empresa, según sectores y destinos. Y algo similar se debe realizar con las exportadoras/importadoras de servicios.

A. Evolución de las empresas exportadoras/importadoras, y empleos según tamaño de las empresas

1. Evolución de las empresas exportadoras versus las importadoras

Conocer el número total de empresas importadoras en relación con la evolución de las empresas exportadoras es clave para comprender la relación con el exterior de un país, y el balance de la estructura exportadora versus la estructura empresarial importadora. En general, en la región hay una mayor cantidad de agentes importadores que exportadores, pero no son universos diferentes: aproximadamente la mitad de las exportadoras son también importadoras; de hecho, más del 80% de las grandes también importan directamente.

Por cierto, es necesario analizar con mayor detalle que en el caso de las exportadoras a qué empresas se va a considerar como empresas importadoras. En los países con mayor apertura externa es necesario incorporar algunos filtros, de manera de evitar considerar como firma importadora a las personas naturales que realizan una internación para su consumo particular⁴⁸. Además, el desarrollo del comercio electrónico transfronterizo probablemente implique un fuerte aumento del número de exportadores e importadores, esto ya está ocurriendo en varios países⁴⁹. Más adelante se retoma este tema en relación con el comercio electrónico (capítulo IV.C).

En la República Dominicana, Paraguay y Guatemala, las empresas importadoras son ocho o nueve veces más que las empresas exportadoras; en Chile, seis o siete veces más; en Colombia las exportadoras son un tercio de las importadoras; en Brasil hay el doble de importadoras que exportadoras (cuadro 19).

Cuadro 19
Países seleccionados: Empresas exportadoras e importadoras, 2013-2019
(En número y porcentaje de empresas)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Brasil							
Exportadoras	21 403	21 901	23 131	25 037	25 057	24 551	27 545
Importadoras	47 074	47 246	44 627	40 995	43 061	43 883	45 937
Exportadoras que importan (en porcentajes)	55,8	54,5	52,4	49,0	49,6	51,4	51,5
Importadoras que exportan (en porcentajes)	25,4	25,3	27,2	29,9	28,8	28,8	28,8
Ecuador							
Exportadoras	3 385	3 364	3 502	3 539	3 598	3 500	3 400
Importadoras							
El Salvador							
Exportadoras	2 598	2 720	2 687	2 716	2 747	2 581	
Importadoras	13 210	12 624	20 114	19 799	20 803	20 158	
Colombia							
Exportadoras	10 257	10 498	10 858	11 147	11 292	10 509	10 849
Importadoras	35 325	35 484	33 774	33 376	33 196	35 484	33 220
Exportadoras que importan (en porcentajes)	45,9	45,8	45,1	43,4	43,5	43,4	43,8
Importadoras que exportan (en porcentajes)	13,3	13,6	14,5	14,5	14,8	15,0	14,9
Guatemala (sin filtros)							
Exportadoras	9 971	10 087	10 145	10 317	10 542	10 300	10 243
Importadoras	61 763	75 938	96 320	116 404	116 816	114 262	136 065

⁴⁸ En el Salvador, alrededor del 10% de las "importadoras" realizan internaciones de un producto por menos de 100 dólares. Si se ligan los NIT con las declaraciones al sii, se obtiene que las importadoras que efectivamente cuentan con trabajadores contratados son aproximadamente 6.600 firmas en los últimos tres años. En Guatemala, si se analizan los registros unitarios, y se eliminan datos erróneos, las exportadoras disminuyen a menos de 4.500, y una disminución mayor debería ocurrir en las importadoras.

⁴⁹ En España, en 2018, aumentó en 26,5% el número de exportadoras, en 2019 alcanzaron 209.223, en parte por el auge del comercio electrónico. Véase ICEX y [en línea] https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/08/10/companias/1533904917_632884.html [fecha de consulta: abril de 2021].

México (empresas industriales)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Exportadoras	5 844	5 845	5 942	5 901	5 755	5 949	6 090
Importadoras	6 423	6 360	6 443	6 400	6 242	6 490	6 714
Paraguay							
Exportadoras	1 033	1 028	1 042	1 073	1 118	1 029	1 192
Importadoras	10 447	9 628	9 380	8 356	10 125	8 747	8 153
Exportadoras que importan (en porcentajes)	66,0	70,4	69,2	65,2	67,0	67,0	66,2
Importadoras que exportan (en porcentajes)	6,5	7,5	7,7	8,4	8,6	8,5	8,6
Perú							
Exportadoras	8 132	8 032	7 597	7 624	7 869	7 980	6 703
Importadoras	s/d	29 692	29 486	29 898	31 354	32 000	
República Dominicana							
Exportadoras	4 439	4 475	4 401	4 469	5 220	4 865	4 461
Importadoras	35 455	38 894	46 966	42 240	46 393	54 086	

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de datos oficiales. SESEX MDIC para Brasil; Banco Central de Reserva y PROESA para El Salvador (sin filtros las importadoras); DIAN para Colombia; Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) para Guatemala (sin filtros); INEGI para México; Aduana y CIP para Paraguay; PromPerú para Perú y, Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) para la República Dominicana.

Esto tiene una serie de implicaciones. Dentro de las que podrían considerarse positivas, destaca el hecho de que la estructura empresarial importadora es menos concentrada que la estructura empresarial exportadora. En Colombia, el 1% de las mayores exportadoras concentran casi el 80% de los envíos; en cambio, el 1% de las principales importadoras concentra el 66% de las internaciones. En Ecuador, las diez principales exportadoras concentran el 46% de los envíos, y las 100 principales el 76%; en cambio, las diez principales importadoras concentran el 21%, y las cien principales importadoras el 44%. En Perú, las diez principales exportadoras concentran alrededor del 40% de los envíos al exterior; en cambio, las diez principales importadoras representan alrededor del 20% de las internaciones.

En cuanto a las implicaciones que podrían considerarse negativas, destaca que la actividad importadora es mucho más frecuente y conocida que la actividad exportadora: es normal que las personas y las empresas sepan cómo importar, pero se encuentran menos personas y empresas que sepan cómo exportar.

En los países más grandes de la región, y por tanto con mayor mercado interno, las importadoras también superan a las exportadoras, pero en menor medida que en los países más pequeños. En Brasil el número de importadoras en los últimos años no alcanza a duplicar al de las exportadoras (en 2019 había 27.553 exportadoras y 45.937 importadoras, considerando los diferentes identificadores fiscales). El caso de México también presenta particularidades: por un lado, se asemeja a lo que ocurre en Brasil, ya que la cantidad de importadoras es levemente mayor que la de exportadoras, y el 92,2% de las exportadoras también importan, debido a la gran necesidad de insumos importados. Pero esta información se refiere solamente a las empresas manufactureras de exportación, y no existe información para el total de las empresas exportadoras (que son aproximadamente 35.000 firmas, véase Anexo 1 y Cebreros, 2019).

En todos los países, la proporción de empresas exportadoras que también importan es mayor que la de las empresas importadoras que también exportan. En el caso de Colombia, se verifica que la proporción de exportadoras que también importan es aproximadamente tres veces la proporción de importadoras que también exportan. Entre 2013 y 2017, el número de importadoras disminuyó y el de las exportadoras aumentó; en 2018 disminuyeron las exportadoras y aumentaron las importadoras, en 2019 las exportadoras habrían alcanzado la cantidad de 10.853, y las importadoras la de 33.220. La proporción de exportadoras que también importaron se ha mantenido en torno al 45%, con tendencia a la disminución. Como se

comprueba más adelante, los grandes exportadores (definidos como aquellos con envíos mayores a 10 millones de dólares) presentan una proporción mucho mayor, alcanzando el 87% en 2018.

2. Empresas exportadoras que también importan, según tamaño

Un indicador que es relevante construir es la proporción de exportadoras que importan directamente, según tamaño. En general, entre las grandes empresas exportadoras hay una proporción importante de firmas que también importan, ya que muchos grandes exportadores requieren insumos desde el exterior y los internan directamente. Si se estudia el caso de Colombia (cuadro 20) se concluye que más de cuatro de cada cinco grandes empresas exportadoras son también importadoras; en cambio entre las pequeñas empresas exportadoras las que importan son aproximadamente la mitad. En el caso de Paraguay la diferencia entre grandes y pequeñas exportadoras es menos marcada; esto se debe a que su estructura exportadora por tamaño de empresas presenta un comportamiento distinto del de los otros países, ya que la función de importar es muy frecuente, independientemente del monto y del saldo exportado por empresa.

Cuadro 20
Colombia y Paraguay: Empresas exportadoras que también importan, según tamaño
(En porcentajes)

	2014	2015	2016	2017	2018
Colombia					
Grandes exportadores que importan	85,6	81,2	81,9	82,6	81,3
Pequeños exportadores que importan	44,5	44,7	44,0	42,3	42,4
Paraguay					
Grandes exportadores que importan	88,8	93,4	88,2	80,5	85,7
Pequeños exportadores que importan	63,9	68,2	67,7	64,1	65,7

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de datos de SUNAT (para Colombia) y CIP (para Paraguay). Para simplificar, en ambos casos se consideró como pequeños exportadores a las empresas con envíos de hasta 10 millones de dólares.

Se recomienda realizar este cuadro para cada país con la definición oficial de tamaño de empresas, de manera de poder verificar que este comportamiento sigue una tendencia clara. Dado que se trata de una medición que no considera las compras en el exterior por otras firmas importadoras que las abastecen, es necesario insistir en que identifica una relación entre las exportadoras y las importadoras directas.

3. Evolución del empleo en las empresas importadoras según tamaño

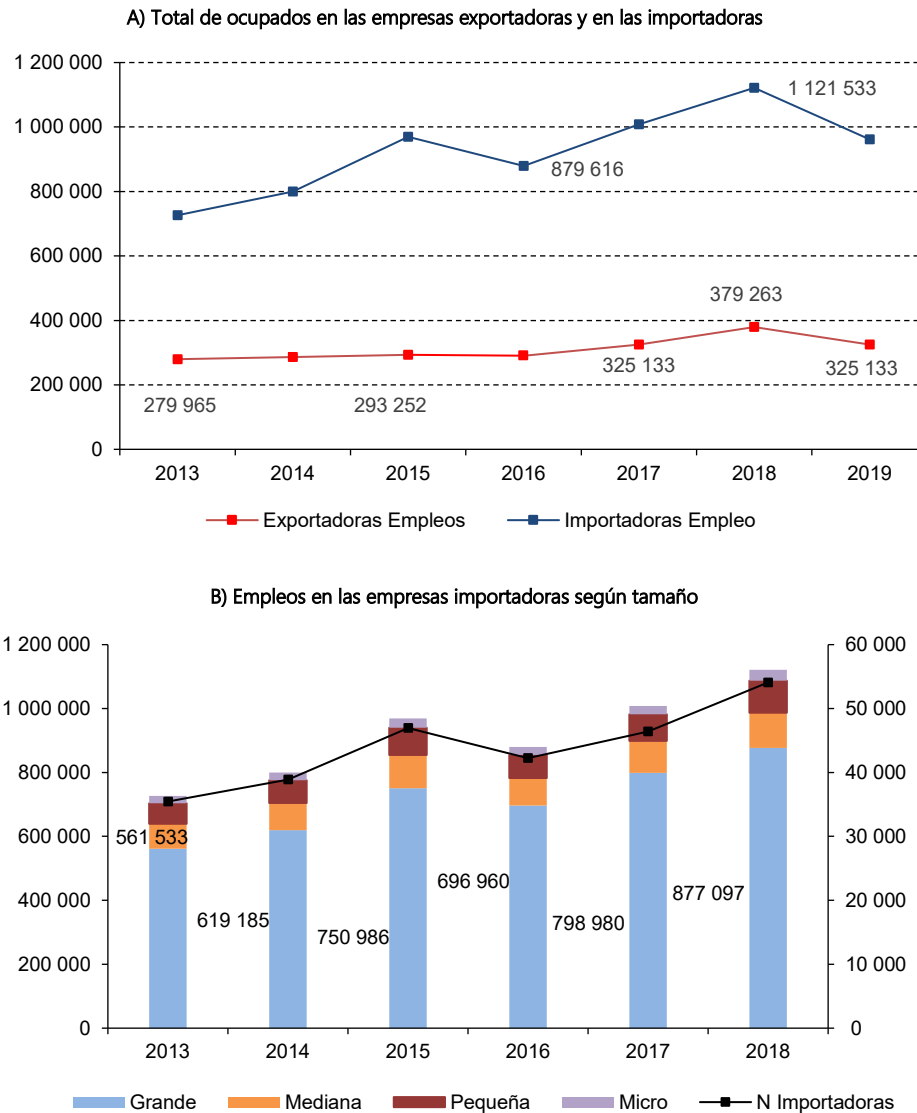
Por lo mencionado en el punto anterior, no se debería analizar la ocupación y menos la productividad en las importadoras de manera aislada y sin los filtros correspondientes. Para conocer el total de ocupados o relacionados con el comercio exterior no se deben sumar los ocupados en las exportadoras más los ocupados en las importadoras, ni tampoco restarlos, ya que como se verificó muchas realizan ambas funciones, especialmente las más grandes. Lo ideal sería analizar la cantidad de ocupados en las importadoras según la pensión de cada empresa a exportar (importar), y la generación de empleo directo e indirecto.

En la mayoría de los países de la región, si se analizara el empleo en las empresas importadoras se verificaría que la cantidad de ocupados es mucho mayor que en las exportadoras, ya que la cantidad de empresas es mucho mayor, pero el promedio de ocupados por empresa tiende a ser menor en las importadoras.

Por ejemplo, en la República Dominicana en 2018 hubo 4865 empresas exportadoras con 379.263 ocupados (con un promedio de 78 personas por empresa); en cambio, las empresas importadoras fueron 54.086 (la mitad de ellas con internaciones desde China), con 1.121.533 ocupados (con un promedio de 20,7 personas por empresa), lo que representa la mitad de los ocupados en el total de empresas del Directorio de Empresas y Establecimientos (DEE). Incluso se puede verificar que la proporción de

mujeres ocupadas en las empresas importadoras es mayor que la de las empresas exportadoras (4,1,2% y 35,5% respectivamente, como se ve en el gráfico 8 a).

Gráfico 8
República Dominicana: Estimación del empleo en las empresas exportadoras e importadoras, según tamaño, 2013-2018
(En número de ocupados)



Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los datos pre tabulados de aduanas y de la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE), el Directorio de Empresas y Establecimientos (DEE) y la Dirección General de Aduanas (DGA).
 Notas: Eje izquierdo: Empleos / Eje derecho: Empresas. El tamaño de la empresa se define por el número de ocupados. Dado que los umbrales se modificaron en 2015, se debió estandarizar hacia atrás los límites en el número de empleados.

Respecto de a República Dominicana, si se analiza el comportamiento de los ocupados en las importadoras sobre la base de los datos resumidos en el cuadro 19 y el gráfico 8, se concluye que:

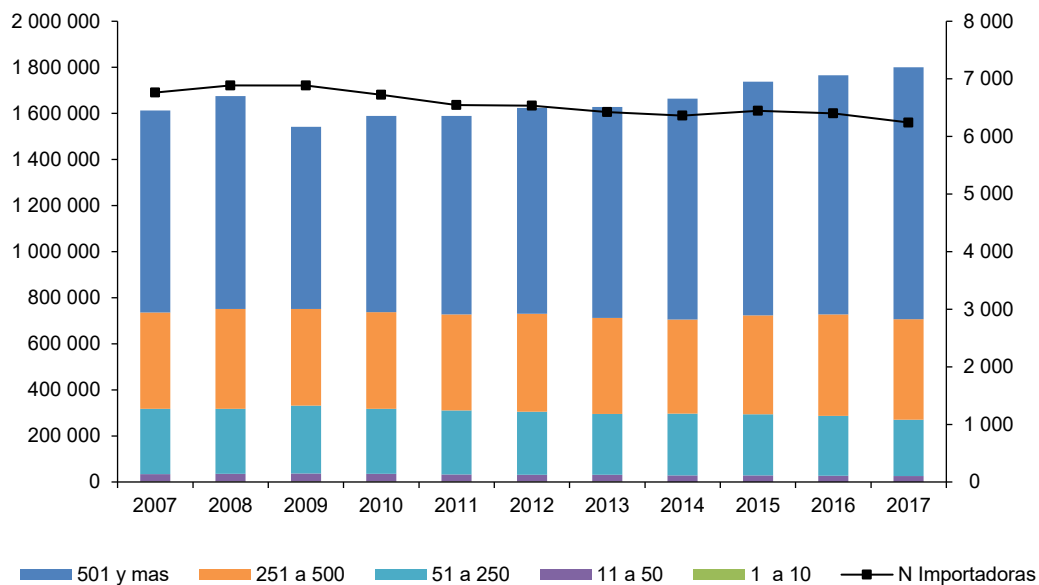
- La cantidad de importadoras supera en más de diez veces a la de exportadoras.
- En 2016 se produjo una disminución de las importadoras y por tanto de los ocupados en ellas.

- La cantidad de ocupados en las importadoras representa aproximadamente la mitad de los ocupados formales, y casi diez veces el número de los ocupados en las exportadoras. Sería muy útil poder determinar cuántas empresas (y empleos) cumplen la doble función.
- Los ocupados en las grandes importadoras equivalen a casi cuatro veces el número de puestos de trabajo en las grandes exportadoras, y aproximadamente el doble del de las empresas exportadoras.
- En 2019, según los datos preliminares, se habría producido una disminución de los ocupados en las importadoras, excepto en las grandes empresas.

En los países de mayor tamaño, la cantidad de importadoras y el empleo en ellas no son tan superiores al de las exportadoras; incluso el empleo podría ser inferior, ya que las importadoras suelen tener menos ocupados que las exportadoras.

Para México, y referido solo a las empresas industriales que importan, se logró estimar la evolución en cantidad de ocupados en las empresas importadoras. Los principales resultados por tamaño se sintetizan en el gráfico 9.

Gráfico 9
México: Estimación del empleo en las empresas industriales importadoras, según tamaño, 2007-2017
(En número de empresas y de ocupados)



Fuente: Estimación propia sobre la base del procesamiento de los datos pretabulados de las empresas industriales importadoras del INEGI.

Nota: Eje derecho: número de empresas importadoras / Eje izquierdo: número de ocupados.

En México, en 2017 hubo 6.242 firmas industriales que importaron, lo que implica una disminución en la última década (en 2008 fueron 6.763). En la crisis de 2009, los ocupados en las importadoras disminuyeron a solo 1,54 millones de personas; luego hubo una recuperación, alcanzando en 2017 a 1,8 millones de personas, la mayoría en empresas de más de 500 trabajadores. Es interesante corroborar lo que se dijo antes: que aunque el número de importadoras es mayor que el de las exportadoras, la cifra de ocupados en las empresas industriales importadoras es menor que el total de ocupados en las firmas industriales exportadoras. Sería provechoso que el INEGI publicara los datos de

ocupados por tamaños de empresa, y se pudiera analizar con mayor detalle el comportamiento del empleo en aquellas que solo exportan, en las que solo importan y en las que realizan la doble función.

Es interesante constatar que la relación entre el número de empresas y la cantidad de empleos presenta en el caso de las empresas exportadoras una elevada correlación en todos los países. En las empresas importadoras la relación es distinta: en países como la República Dominicana la correlación es positiva y elevada, en países como México no existe una relación clara.

La presentación del total de ocupados en las empresas importadoras por tamaño en los casos de México y la República Dominicana busca motivar la generación de estudios que permitan analizar el comportamiento de los ocupados en las importadoras y su relación con el empleo en las exportadoras. Por cierto, este tipo de análisis tiene otra serie de aplicaciones a distintos niveles. Desde los aspectos relacionados con la política comercial de los países, pasando por otros aspectos sustantivos sobre el tipo de exportaciones: temporal, definitiva o reexportación, y tipo de importaciones según el tipo de bien: de capital, intermedio o de consumo⁵⁰, o sobre el valor agregado generado por las empresas, hasta aspectos operativos muy prácticos que es necesario considerar como los problemas metodológicos de matching en los datos por empresa por falta de coincidencia con el identificador fiscal.

B. Empresas exportadoras: empleo y productividad según destinos

Conocer la evolución del empleo en las exportadoras según destinos es relevante para evaluar la política comercial. Se puede analizar la cantidad de ocupados en empresas que exportan hacia países con acuerdos comerciales, y si esta ha aumentado más rápidamente que la cifra de ocupados en empresas que exportan hacia países sin acuerdos. Analizar el empleo asociado a las exportaciones de cada país permite saber cuál es más favorable a la creación de puestos de trabajo, y cuál es más favorable al aumento de la productividad. Por tanto, para evaluar el comercio bilateral, además de analizar los montos y los productos exportados por destinos, es muy importante analizar la evolución de la cifra de ocupados considerando los países de destino.

La relación entre cantidad de exportadores e importadores es muy diferente según sean las características de los países de destino de las exportaciones o de origen de las importaciones: hay destinos con un mayor crecimiento en las importadoras que en las exportadoras. El caso de China —como país de origen de las importaciones y de destino de las exportaciones— es emblemático, ya que el número de empresas que importan de China ha tenido un fuerte aumento en todos los países, y la proporción de importadoras sobre las exportadoras a ese destino es muy superior a la del total del mundo. En Perú en 2017, el número de “empresas importadoras” desde China alcanzó a 18.856 firmas, un número aproximadamente 38 veces mayor que el de las firmas que exportan a ese destino.

1. Empresas exportadoras según destino y tipo de relación comercial

Es necesario definir un criterio consistente para analizar el comportamiento de las firmas con exportaciones a múltiples países de destino. El criterio más simple es considerar solo el destino principal de la empresa exportadora; el criterio más completo (pero a la vez más complejo) es considerar a todos los países de destino de cada exportadora, ponderando los empleos por la proporción de los envíos a cada destino. Una solución intermedia y que permite resultados robustos es considerar todos los destinos de las exportadoras hasta que se complete una proporción elevada de los envíos al exterior por cada empresa (por ejemplo, el 80% del total exportado por empresa).

Al revisar las experiencias de los países con esta línea de análisis no se encontró una estimación de este tipo de medición, ya que generalmente no se incluye información por tamaño de empresas para

⁵⁰ Por ejemplo, el análisis de las importaciones de bienes intermedios posibilita la construcción de una serie de indicadores, véase Blum, Claro y Horstmann (2010); Durán y Alvarez (2011), y Durán (2019).

analizar los destinos de las exportaciones; en el mejor de los casos se incluye la cantidad de exportadoras. Si se analiza la evolución del número de firmas exportadoras a un destino cada vez más relevante: China (destino con el cual tres países de la región, Chile, Costa Rica y Perú, tienen TLC) es posible acercarse a la riqueza analítica que posibilita este tipo de indicador.

Cuadro 21
Países seleccionados: Empresas exportadoras-a China y TLC, 2006-2019
(En número de empresas)

País (fecha TLC)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019 ^a
Argentina	510	517	519	599	692	790	870	798	853	859	857	845	843	840
Bolivia (Estado Plurinacional de)	107	137	136	154	168	167	161							
Brasil	1 982	2 160	2 143	2 263	2 446	2 643	2 770	2 828	2 869	2 862	2 434			
Chile (10/2006)	477	550	568	650	750	851	930	984	1 080	1 115	1 148	1 170	1 235	1 200
Colombia	150	157	165	179	178	175	206	253	292	316			376	
Costa Rica (8/2011)	108	80	101	82	95	112	122	125	133	123	123	121	109	108
República Dominicana	36	72	69	63	62	91	113	120	105					
Ecuador	74	80	90	87	133	193	246	268	369	447	436	457	536	583
El Salvador	31	36	40	28	27	34	34	53	44	70	58	82	66	
Guatemala	56	66	59	37	47	69	70	70	72	85	80	91	99	89
México	1 027	1 205	1 282	1 372	1 554	1 685	1 900	2 000		2 139				
Nicaragua	28	27	74	88	102	133	132	113	135					
Paraguay	s/d	50	45	62	60	54	46							
Perú (4/2009)	373	361	384	405	456	501	483	498	453	451	495	528	453	450
Uruguay	154	154	154	161	237	194	206	190	178	206	208	218	215	213
Total estimado	5 113	5 652	5 829	6 230	7 007	7 692	8 289	8 300	8 783	9 139	8 944	9 117	9 161	9 088

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos de aduana de cada país o de los informes oficiales de cada país.
^a Preliminar.

Si se analiza el número de empresas con envíos hacia China en cada país de la región (cuadro 21), se observa que en todos existe una tendencia al aumento. Para aquellos países en que entró en vigor un acuerdo (Chile, Costa Rica y Perú) también aumentó, pero no se puede afirmar que ese aumento haya sido significativamente superior. Para el conjunto de la región, el destino chino no solo ha aumentado en monto y productos, sino que es uno de los pocos destinos en que la cantidad de exportadoras prácticamente se duplicó en la última década. Una de cada diez exportadoras de la región presenta envíos a China, situación muy distinta de la que existía hace diez años, cuando

esta proporción era menos de la mitad⁵¹. Eso es consistente con el hecho de que China se ha convertido en el principal destino de las exportaciones para la mayoría de los países de América del Sur.

Respecto de los países para los que hay información más actualizada, pareciera que el número de exportadoras hacia China se ha estancado (Argentina, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Perú, Uruguay), lo cual podría atribuirse a la desaceleración del crecimiento y de las importaciones del gigante asiático, así como a los problemas derivados de la llamada guerra comercial. Será muy importante verificar si esto también ocurre en el resto de los países, para dilucidar si corresponde a una tendencia general. En dos países, Perú y El Salvador, en 2018 hubo una brusca caída de la cifra de empresas exportadoras al mundo.

Al desagregar las empresas exportadoras a China por tamaño y producto, se llega a la conclusión de que predominan aquellas de carácter no industrial. En México, de las más de 2.000 exportadoras a China, solo 45 son de tipo industrial, la mayoría de ellas de tamaño medio, es decir de entre 51 y 250 trabajadores (no hay firmas industriales de menos de 10 trabajadores con exportaciones a China). El promedio del monto exportado por entidad no ha aumentado, aunque presenta una elevada variación anual. Es más, la cantidad de empresas industriales exportadoras de México a China no habrían aumentado en los tres últimos años. En realidad, existe una mayor probabilidad de aumentar las exportaciones industriales de la región a los países de ASEAN que tienen una industrialización incipiente, que hacia China⁵².

Por tamaño de las empresas y sus destinos existe escasa información en los países. No obstante, hacia el destino chino pareciera ir aumentando la presencia de pymes, pero sin modificar la fuerte concentración de los envíos en las grandes firmas⁵³, y esto tanto para los países con y sin acuerdo con el gigante asiático.

En el cuadro 22 se resume el caso de Brasil en los años 2015 y 2016. Se observa que las grandes exportadoras constituyen casi el 50% de las firmas, y concentran el 98,3% de los envíos a China. Es decir, el porcentaje es mayor que en el total de destinos, ello pese a que las mipymes que exportan a China aumentaron fuertemente entre 2015 y 2016 (un 15%, y las grandes solo 3,1%). Otro dato de Brasil, pero que se repite prácticamente en todos los países de la región, es que la cantidad de importadoras desde China es muy superior a la cantidad de exportadoras hacia China, unas diez veces, y que en las importaciones existe una menor concentración por empresa que en las exportaciones a ese destino⁵⁴.

⁵¹ Sin duda existen dimensiones políticas y económicas que también influyen. En el caso del destino chino, además de su crecimiento, que dinamiza sus importaciones, y el de su complementariedad con las economías de la región, podrían haber influido aspectos como el reconocimiento diplomático, aunque de manera decreciente. En 1955, solo 23 países del mundo tenían relaciones diplomáticas con China, ya que muchos países reconocían a Taiwán. Para 2008 la situación se había invertido, y Taiwán contaba con el reconocimiento de apenas 23 países, 12 de los cuales se encontraban en América Latina y el Caribe. Desde entonces ha sido constante el impulso diplomático por el reconocimiento de China. Y la realidad económica (especialmente la demanda de China) se ha impuesto. En América del Sur, Paraguay (que no tiene relaciones diplomáticas con China) es su principal proveedor (30% de sus importaciones) y obviamente exportó más a ese país que a Taiwán. En Centroamérica, algunos países decidieron recientemente romper sus relaciones con Taiwán (como la República Dominicana en 2018 y Panamá en 2017). Solo quedan cuatro países sin relaciones con China, ya que continúan privilegiando sus lazos con Taiwán (Guatemala –que tiene un TLC con Taiwán desde 2006, Honduras, Nicaragua y Paraguay). En fin, para un análisis de la concentración junto con la propiedad de las empresas (ya que la inversión China se ha concentrado en los recursos primarios), véase el capítulo IV.A.

⁵² Para un análisis de los tipos de productos que exporta cada país de la región y su mercado potencial en China y los países de ASEAN, véase Urmeneta (2013a). Para un análisis de las exportaciones al Asia por tamaño de las exportadoras puede verse Martner, Mulder y Urmeneta (2015), Mulder y otros (2016) y Cancino (2018). Para analizar el valor agregado de la región, utilizando las MIP, en su relación con Asia, véase Durán (2019). Para analizar las pymes en Asia véase OCDE/ERIA (2018).

⁵³ La concentración de las exportadoras hacia China en los distintos países de la región es elevada, en la mayoría de los países más del 70% de los envíos los realizan el 1% de las empresas de mayor tamaño. En uno de los países con menor concentración, Uruguay, 25 empresas explican más del 87% de los envíos a China en 2019.

⁵⁴ En efecto en Brasil, en 2015, 27.900 firmas importaron productos desde China (lo que implica que el 56,3% de las importadoras realiza alguna importación desde China), el 86% de ellas con internaciones inferiores al millón de dólares.

Cuadro 22
Brasil: Empresas exportadoras a China, según tamaño (2015-2016)
(En número de empresas, millones de dólares FOB y porcentajes)

	2015		2016		Participación de empresas (en porcentajes)	Valor exportaciones (en porcentajes)
	Empresas	Exportaciones	Empresas	Exportaciones		
Personas naturales	10	37,6	11	17,3	0,5	0,0
Microempresas	196	6,5	247	7,7	10,2	0,0
Pequeñas	350	71,0	390	95,9	16,0	0,3
Medianas	553	457,1	625	485,8	25,7	1,4
Grandes	1 122	35 035,3	1 157	34 526,8	47,6	98,3
Total	2 231	35 607,5	2 430	35 133,6	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos del Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios (MDIC).

En Perú se verifica que el número de empresas exportadoras aumentó significativamente luego de la entrada en vigor del TLC con China (abril 2009); de las 51 empresas exportadoras nuevas solo 3 eran grandes. En Chile, en 2013, el 43,6% de las exportadoras a China eran pymes, y aunque concentraron solo el 0,5% de los envíos a ese país, el monto exportado por ellas a ese país superó al exportado hacia países vecinos como Perú a partir de 2013.

En otras palabras, en la medida en que aumente la cantidad de exportadoras a un cierto destino, favorecido por la firma de TLC, es probable que también aumente la proporción de pymes. Lo relevante sería conocer si también aumenta su participación en los envíos. En Brasil, que no tiene TLC con China, las grandes empresas tienen una mayor participación que en las exportaciones hacia el mundo (57% de las exportadoras a China son grandes empresas) y concentran casi el total del monto enviado (98,3% en 2015 y 2016).

En la mayoría de los países de la región existe una tendencia a incrementar de manera más acelerada la cantidad de importadoras desde China que las exportadoras a ese destino. Además, el aumento de las exportaciones y de las importaciones ha tendido a incrementar la diferencia en la concentración de los envíos versus la concentración de las importaciones por empresa. Esto incluso en los países con saldo comercial positivo con China. En Chile, el número de firmas que exportan a China pasó de 450 a 930 entre 2005 y 2012; en cambio las importadoras aumentaron de 7.122 a 16.687 en el mismo período, existiendo mayor concentración por empresas y productos en las exportaciones que en las importaciones. En Perú, entre 2010 y 2017 las exportadoras a China aumentaron de 456 a 528, las importadoras aumentaron de 13.522 a 19.856. En Ecuador, en 2019, las exportadoras a China fueron 583 y las importadoras 10.026. En Guatemala las exportadoras a China, que se duplicaron en la última década, disminuyeron a 89 en 2019, las importadoras desde China se triplicaron, alcanzando las 8.000 en 2019, lo que implica que 8 de cada 10 internan al menos un producto desde China.

En las exportaciones de Perú a China en 2017, las 15 principales exportadoras representaron el 86% de las exportaciones a ese destino (concentrando las tres primeras el 45% del total); entre las importadoras, en cambio, las 15 principales concentraron el 24,5% de las importaciones desde China y una importadora de ese origen se consolidó como la principal importadora de ese país (Huawei del Perú SAC, con el 3,6% de las internaciones desde China). En las exportaciones de Uruguay a China en el primer semestre de 2018 hubo 65 firmas que exportaron más de 1 millón de dólares, concentrando el 39% de los envíos; el 28,3% exportó menos de 100.000 dólares. Entre las importadoras, en cambio, hubo 146 que importaron más de 1 millón de dólares, concentrando solo el 3,9% de los envíos; más del 75% importaron menos de 100.000 dólares. En el primer semestre de 2019, 166 empresas exportaron a China y 4 012 importaron desde China, y la concentración continuó siendo mucho mayor en las exportadoras que en las importadoras.

Dado que China se ha convertido en el principal destino de las exportaciones, o uno de los principales, parece crucial monitorear este tipo de indicador junto con la cantidad de productos enviados, ya que es muy importante verificar el eventual estancamiento en la diversificación hacia ese destino, proceso afectado por las tendencias antiglobalización que afectaron el comercio internacional (véase CEPAL, 2018 y 2019).

Con todo, el aumento de las firmas exportadoras al destino chino todavía es muy incipiente en la región. De hecho, en países como España, que presenta casi el doble del total de empresas exportadoras de 15 países de la región, el número de exportadoras hacia China se duplicó en solo cinco años (pasó de 7000 en 2010, a 14.253 en 2015), superando a la cantidad de firmas con envíos a mercados tradicionales como Italia, Reino Unido e incluso Alemania. Y lo mismo ocurre con otros países de la Unión Europea que cuentan con un elevado número de empresas exportadoras: en Alemania, más de 20.000 empresas exportan a China desde 2015⁵⁵.

2. Empresas exportadoras y empleos a países con acuerdo comercial, según tamaño

En casi todos los países de la región la política comercial se ha orientado a incrementar las exportaciones y los países socios mediante la firma y la implementación de acuerdos comerciales. Existe mucho interés por saber si el comportamiento del comercio ha sido más favorable a partir de los acuerdos, y si se han generado nuevos puestos de trabajo. Se supone que una vez aplicadas las pautas del tratado existen mayores ventajas (arancelarias, no arancelarias y de fomento) para un aumento del comercio bilateral entre los países socios. Es más, en diversos Tratados de Libre Comercio (TLC) se incluyen capítulos específicos para favorecer la participación de las pequeñas y medianas exportadoras⁵⁶.

En la medida que los países aumentan la firma de TLC y se desarrollan programas de implementación, se hace necesario analizar si esos tratados han influido en el crecimiento del número de exportadoras y de los empleos en esas empresas. El indicador puede expresarse como tasa de aumento de la cantidad de empresas exportadoras o de los empleos en esas empresas, en cada país con TLC. También interesa conocer si los distintos acuerdos han favorecido más a las pymes, y relacionar la creación de puestos de trabajo con los ciclos de expansión. Y a la inversa, interesa saber, para los períodos de contracción del comercio, cuáles son los tipos de empresas que fueron menos perjudicadas y cómo se ha afectado la ocupación. Para ello, se puede analizar la evolución de la cantidad de firmas en los países con y sin TLC, diferenciadas por tamaño. Y luego analizar la evolución del empleo en las exportadoras según cada destino.

Para construir indicadores sobre empresas y empleo según acuerdos comerciales, debe contabilizarse el número de firmas que exportan a los países con acuerdo comercial⁵⁷ (y el número de empleos en esas empresas) dividido por el total de empresas exportadoras en cada año (y de ocupados en el total de exportadoras). Así el indicador tendrá un comportamiento positivo en la medida en que una mayor proporción se canalice hacia los países con acuerdo. Para considerar a una empresa como exportando a países con acuerdo, se recomienda establecer un umbral elevado de sus exportaciones, por ejemplo tomar en cuenta a aquellas empresas en las que al menos el 80% de sus envíos tienen como destino a los países con acuerdo. Para el caso del empleo, se recomienda considerar la fracción equivalente de los valores enviados que se dirigen a los países con acuerdo. El indicador se puede construir para el total de empresas exportadoras, o desagregado según tamaño y sector, u otra dimensión que se desee analizar; incluso se podría conocer qué destinos tienen mayor participación de empleo femenino.

⁵⁵ Las firmas exportadoras españolas por destino pueden obtenerse en [en línea] www.ICEX.es [fecha de consulta: abril de 2021].

⁵⁶ En los tratados multilaterales el tema de las pymes está presente: en el TPP¹¹, en el capítulo 24; en el de la Alianza del Pacífico, en los artículos 8.21 y 8.22; en los tratados bilaterales, prácticamente en todos. El detalle de lo que se incluye en cada caso puede verse en [en línea] www.sice.oas.org/SICE_SME_FTA_s.asp [fecha de consulta: abril de 2021].

⁵⁷ Los acuerdos comerciales en cada país deben tomarse desde su año de vigencia. Esto considerando la información oficial de cada país, o la de los organismos internacionales que consolidan información sobre los tratados vigentes (como la OMC, el SICE de la OEA, el Banco Mundial, etc.).

Para siete países se logró analizar la proporción de empresas, según tamaño, que exportan a los países con acuerdo, para el período 2006-2012⁵⁸, y estimar el empleo en ellas. Para clasificar el porte de las empresas exportadoras se realizó una simple distinción dicotómica entre grandes exportadoras por un lado y pequeñas y medianas por otro, ya que no se cuenta con los datos que permitan clasificar el tamaño de las exportadoras en todos estos países. Se calculó la tasa de crecimiento anual del número de exportadoras, y de empleos, hacia los países con acuerdo (véase el cuadro 23).

Cuadro 23
Países seleccionados: Crecimiento del número de empresas exportadoras a países con acuerdos comerciales, según tamaño, y estimación del crecimiento del empleo en esas firmas, 2006-2012
(Tasa de crecimiento promedio anual, en porcentajes)

	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	México	Uruguay
Pequeños exportadores	8,7	18,8	6,0	3,3	1,0	1,6	1,8
Empleo	7,7	17,3	4,6	2,4	2,3	2,0	3,9
Grandes exportadores	7,6	17,2	2,1	-1,3	0,9	-0,5	4,1
Empleo	8,5	19,0	3,5	-0,9	2,2	1,9	4,8

Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de las bases de microdatos por empresa de aduana de los siete países. Para estimar las variaciones promedio anuales en el empleo se utilizó la cantidad de empleos promedio en cada segmento. Para profundizar en la metodología de diferenciación entre los pequeños exportadores y grandes exportadores ver Park, Urmeneta y Mulder (2019).

En el caso de Costa Rica, se observa un aumento de la proporción de pequeños exportadores a los países con acuerdo y de los empleos más fuerte que en los grandes exportadores: del 52,5% al 70,3%; en cambio, los grandes exportadores solo aumentaron del 43% al 48%. En Ecuador el aumento de los pequeños exportadores en número de empresas y de ocupados, fue superior al de las grandes empresas, cuyo número se redujo. Sin embargo, en Chile, Colombia y Uruguay el crecimiento del empleo de las exportadoras a países con acuerdo fue mayor en los grandes exportadores que en los pequeños. El fuerte aumento del número de empresas exportadoras y del empleo en Colombia a países con acuerdo se explica por la entrada en vigor del TLC con Estados Unidos, en 2012.

El análisis de estos datos y otros similares realizado para los países de la región⁵⁹ no permite afirmar que la aplicación de los tratados se haya traducido en un mayor aumento de la participación de pymes y de los empleos en ellas. Esto en parte se explica porque los destinos preferentes para las pymes son los países cercanos, destinos con los que no necesariamente se firmaron acuerdos comerciales. Otro factor que influye es que muchas veces se privilegia la negociación con aquellos países en que el volumen de comercio es más relevante, lo que no siempre está relacionado con una mayor participación de las pymes.

Sería muy importante que en cada país se hiciera este cálculo considerando la definición oficial de tamaño de empresa, y que se contara con los microdatos de ocupados en cada una de ellas, de manera de determinar si ha aumentado el número de pymes exportadoras y el empleo hacia los países con acuerdo.

⁵⁸ Se utilizó el listado de acuerdos y sus fechas de vigencia en cada país considerando la recopilación del Banco Mundial. Véase [en línea] <https://data.worldbank.org/data-catalog/deep-trade-agreements> [fecha de consulta: abril de 2021].

⁵⁹ En la mayoría de las evaluaciones de los tratados en la región no se incorpora el análisis por empresa, privilegiando la presentación de la progresión de los montos y los tipos de productos (DIRECON, 2019; Ministerio de Comercio Exterior 2017). Pero en algunos países se ha incorporado la cantidad y el tamaño de las empresas, por ejemplo, en Chile, véase DIRECON (2013).

3. Empleo y productividad de las empresas exportadoras según destinos

Si se analiza la evolución de las características de las firmas exportadoras por destino, se puede conocer la evolución en los puestos de trabajo relacionados con cada destino, y evaluar ex post los resultados en el empleo de una política comercial. Así, se puede evaluar si como resultado de la aplicación de un acuerdo comercial han aumentado los empleos en las empresas que exportan a ese destino. Para ello, se debe conocer la cantidad de trabajadores de cada empresa exportadora, y los empleos relacionados de las firmas proveedoras.

Para construir el indicador básico se contabiliza el número de empresas exportadoras con envíos hacia un destino, así como la cantidad de trabajadores involucrados. Para construir un indicador más depurado se debe considerar la proporción del empleo para cada destino, basada en la estructura de los envíos. Para lograr mayor precisión se puede calcular la cantidad de empleos directos relacionados con cada destino o países con acuerdo. En este último caso, se debe realizar una doble ponderación: primero, para obtener los empleos directos se debe ponderar el total de ocupados de las exportadoras por su coeficiente exportador, y luego ponderarlos por la proporción de los envíos que representa cada destino particular. Para incluir los empleos indirectos se deben estimar los ocupados en las empresas proveedoras, ponderándolos también por la proporción de los envíos a cada destino (véase el capítulo 1 A, puntos 5 y 6).

En Chile, para el período 2005 a 2015 se logró calcular la cantidad de empleos asociados a los países de destino de las exportaciones; esto en base a los ocupados en cada empresa y su estructura exportadora por destinos. En el cuadro 24 se observa el número de ocupados en las empresas con envíos a países de destino agrupados por continentes, y a algunos países principales con acuerdos comerciales. Es interesante constatar que las diferencias entre los productos enviados —y los tipos de empresas principales— a los diferentes destinos se traducen en cantidad de empleos vinculados a destinos que no son proporcionales a los montos enviados. Así, los envíos a los países de América Latina generan proporcionalmente más ocupados que los envíos hacia China y los países asiáticos. En efecto, si se analiza la estructura de las exportadoras en 2015 por destinos, se tiene que un aumento de las exportaciones de 1 millón de dólares hacia América Latina genera 41 ocupados, en cambio un aumento de ese mismo monto con destino al Asia genera 4 ocupados, y hacia China solo 3 ocupados.

Cuadro 24
Chile: Evolución de las exportaciones, los empleos y la productividad según destinos (2005-2015)
(En número de empleos, dólares constantes 2010 y porcentajes)

	2005	2010	2015	Variación 2015-2005 (en porcentajes)	Composición 2015 (en porcentajes)
Empleos					
África	3 869	7 577	7 083	83,1	0,6
Asia	102 219	146 450	162 591	59,1	14,0
Europa	167 759	203 214	180 446	7,6	15,6
América Latina	393 093	568 447	516 770	31,5	44,6
América del Norte	208 122	210 150	270 569	30,0	23,3
Oceanía	24 605	27 775	21.662	-12,0	1,9
Total	899 666	1 163 614	1 159 121	28,8	100,0
China	20 980	49 563	68 696	227,4	5,9
UE (28)	180 204	184 603	164 568	-8,7	14,2
EE. UU.	195 282	192 603	252 263	29,2	21,8

Exportaciones (millones de dólares constantes de 2010)

	2005	2010	2015	Variación 2015-2005 (en porcentajes)	Composición 2015 (en porcentajes)
África	190	209	318	66,7	0,4
Asia	21 709	33 197	38 842	78,9	53,3
Europa	14 710	12 869	7 708	-47,6	10,6
América Latina	10 126	11 571	12 631	24,7	17,3
América del Norte	11 170	7 970	11 952	7,0	16,4
Oceanía	1 090	1 609	1 396	28,1	1,9
Total	58 995	67 425	72 844	23,5	100,0
China	6 690	16 457	20 314	203,7	27,9
UE (28)	14 145	11 931	10 338	-26,9	14,2
EE. UU.	9 541	6 573	10 366	8,7	14,2
África	49 233	27 550	44 839	-8,9	
Asia	212 378	226 681	238 894	12,5	
Europa	87 685	63 325	42 716	-51,3	
América Latina	25 760	20 356	24 441	-5,1	
América del Norte	53 670	37 926	44 173	-17,7	
Oceanía	44 282	57 931	64 430	45,5	
Total	65 574	57 945	62 844	-4,2	
China	318 865	332 044	295 703	-7,3	
UE (28)	78 492	64 630	62 819	-20,0	
EE. UU.	48 857	34 129	41 094	-15,9	
Empleos por millón de dólares (constantes de 2010) exportado					
África	20	36	22	9,8	
Asia	5	4	4	-11,1	
Europa	11	16	23	105,3	
América Latina	39	49	41	5,4	
América del Norte	19	26	23	21,5	
Oceanía	23	17	16	-31,3	
Total	15	17	16	4,3	
China	3	3	3	7,8	
UE (28)	13	15	16	25,0	
EE. UU.	20	29	24	18,9	

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana y del Servicio de Impuestos Internos. Se utilizaron los datos del Banco Mundial para calcular los valores en dólares constantes de 2010.

Los envíos chilenos hacia el continente asiático, pese a que aumentaron en valor y número de empresas, siguen dominados por grandes firmas de alta productividad. En 2015, cada trabajador ocupado exportó, en promedio, 239.000 dólares hacia el continente asiático, y 296.000 dólares hacia China. En cambio, las exportaciones hacia los países de América Latina presentaron una mayor cantidad de empresas y una mayor proporción de mipymes, el promedio exportado por ocupado fue de aproximadamente 24.000 dólares. El número de ocupados en las empresas con envíos hacia América Latina supera los 500.000 trabajadores, es decir, aproximadamente los ocupados en las exportadoras hacia el continente asiático, más los de las que envían a Europa y a América del Norte.

Por cierto, para explorar el efecto de otras variables, por ejemplo las características de los productos exportados respecto del monto exportado, o con respecto a la diversificación de productos, se pueden incluir otros indicadores. Eso permitiría analizar si en los países con acuerdo ha aumentado más el empleo en las empresas exportadoras con envíos de productos de alta intensidad tecnológica, o

si el tipo de productos favorecidos por un acuerdo ha determinado un aumento de los ocupados en las empresas que los exportan, y también diferenciar si el aumento de los puestos de trabajo es mayor por margen intensivo (aumento del empleo en las mismas firmas) o por margen extensivo (aumento del empleo en nuevas firmas).

C. Empresas exportadoras y empleo según saldo, tamaño y sector

Otro indicador que puede calcularse aplicando el simple procedimiento de consolidar por identificador fiscal las empresas exportadoras y las importadoras, se relaciona con el saldo comercial. Esto permite profundizar en la evolución del saldo comercial, analizando los sectores por tamaño de empresas. Por tanto, además de analizar el saldo en cada rama de actividad, se propone también analizarlo a nivel de cada empresa, para identificar a los agentes que inciden en el resultado del saldo.

Analizar el saldo por empresa, así como el empleo involucrado, ayudaría mucho a comprender las causas y las implicancias del déficit comercial que han tenido los países, especialmente si se analiza por sectores y tamaño de las empresas, por ejemplo para comprender el saldo negativo que ha tenido Brasil en la industria manufacturera (y no en las industrias extractivas y las agrícolas)⁶⁰.

1. Empresas exportadoras netas y evolución del saldo según tamaño

Las empresas exportadoras netas son aquellas en las que el valor de las exportaciones supera al valor de las importaciones. Para conocer cuáles son las exportadoras netas se debe realizar un balance por empresa y por tamaño, de manera de establecer si existen diferencias entre las pymes y las grandes. En el cuadro 25 se explora este tema en cuatro países con situaciones diferentes.

En países con déficit comercial como El Salvador, donde el equilibrio en cuenta corriente se logra por las remesas de los ciudadanos en el exterior⁶¹, adquiere mayor interés analizar al conjunto de exportadoras y el saldo por empresa según tamaño (véase el cuadro 25 a).

⁶⁰ En efecto, si se analiza el saldo comercial según tipo de productos, se verifica que la industria de la transformación tuvo un saldo negativo durante prácticamente toda la década pasada (solo en el año 2016 hubo un pequeño saldo positivo). Véase: [en línea] <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/series-historicas> [fecha de consulta: abril de 2021]. Para profundizar en la estructura exportadora brasileña véanse los estudios de SEBRAE (2018, 2015) y de la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX 2019).

⁶¹ Estas remesas son crecientes y sus montos se han acercado al de las exportaciones (véanse comunicados del Banco Central de Reserva de 2019).

Cuadro 25
Países seleccionados: Empresas exportadoras netas y evolución del saldo según tamaño

A) El Salvador: Saldo de exportaciones e importaciones por tamaño de empresas, 2013

(En número de empresas, porcentaje y millones de dólares de 2013)

	Número de empresas con saldo positivo	Participación en el total (en porcentajes)	Saldo promedio (en millones de dólares)	Saldo promedio de empresas con saldo positivo (en millones de dólares)
Total empresas	1 092	46,1	-1,80	1,65
Microempresas según nivel de ventas	431	67,4	0,06	0,23
Pymes según nivel de ventas	536	55,0	-0,35	0,57

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de datos de Dirección General de Aduanas e Impuestos Internos.

B) México: Evolución del saldo según tamaño de las empresas exportadoras, 2013-2018

(millones de dólares de 2013)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	25 447	35 983	43 499	40 944	39 263	40 174
Pequeñas	-1 519	-1 123	-1 376	-1 401	-1 368	-1 966
Medianas	-2 390	-2 562	-3 269	-2 752	-2 889	-4 136
Grandes	-3 129	-3 301	-4 383	-4 545	-4 177	-4 825
Macro	32 485	42 970	52 526	49 642	47 697	51 101

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INEGI para las empresas manufactureras exportadoras e importadoras que representan el 90% de las exportaciones.

Nota: Pequeñas, hasta 10 trabajadores; medianas, hasta 100; grandes, hasta 250, y macro, más de 500 trabajadores.

C) Colombia: Saldo de las empresas exportadoras según tamaño, 2013-2018

(En número de empresas y porcentajes)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportadoras que importan	4 705	4 814	4 890	4 839	4 915	4 930
Balance positivo (número)	1 556	1 561	1 593	1 605	1 649	1 617
Grandes: balance positivo (porcentaje)	71,5%	68,4%	67,2%	71,1%	72,0%	71,8%
Pequeños: balance positivo (porcentaje)	30,5%	30,3%	30,6%	31,0%	31,4%	30,5%
Balance negativo (número)	3 149	3 253	32 97	3 234	3 266	3 313
Grandes: balance negativo (porcentaje)	28,5%	31,6%	32,8%	28,9%	28,0%	28,2%
Pequeños: balance negativo (porcentaje)	69,5%	69,7%	69,4%	69,0%	68,6%	69,5%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) de Colombia. Para simplificar, se consideró como pequeños exportadores a las empresas con envíos de hasta 10 millones de dólares.

D) Paraguay: Saldo de las empresas exportadoras según tamaño, 2013-2018

(En número de empresas y porcentajes)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportadoras que importan	682	722	717	700	751	789
Balance positivo (número)	300	318	307	326	349	330
Grandes: balance positivo (porcentaje)	89,9%	9,4%	95,5%	98,4%	93,3%	95,0%
Pequeños: balance positivo (número)	38	38	37	41	42	42
Balance negativo (número)	382	404	410	374	402	400
Grandes: balance negativo (porcentaje)	10,1%	0,6%	4,5%	1,6%	6,7%	5,0%
Pequeños: balance negativo (porcentaje)	62,0%	2,0%	62,6%	58,5%	57,6%	57,5%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de aduana y el CIP de Paraguay. Para simplificar, se consideró como pequeños exportadores a las empresas con envíos de hasta 10 millones de dólares.

En el análisis realizado para El Salvador se verificó, tal como ocurre en países similares, que la gran mayoría de las grandes empresas exportadoras son también grandes importadoras, y que muchas pymes también importan directamente, aunque no la mayoría. Una conclusión relevante de esta dimensión es que solo el 19% del saldo promedio por empresa (que es negativo) es aportado por las pymes. En la práctica, las microempresas generan un saldo positivo, y las pequeñas y medianas un saldo ligeramente negativo. El mayor aporte al saldo negativo lo generan las grandes. En efecto, en El Salvador en 2013 hubo 2.371 firmas, que exportaron 5.593 millones de dólares. La mayoría tuvo un saldo comercial negativo; las que tuvieron un saldo positivo fueron 1.092 empresa (el 46% de las exportadoras). El saldo promedio por empresa es negativo (de 1,8 millones de dólares de déficit). Al analizar este comportamiento según tamaño (definido por el nivel de ventas), se verificó que entre las grandes hay proporcionalmente una mayor cantidad de firmas con saldo negativo; en cambio las pymes, en particular las microempresas, presentan una mayor proporción con saldo positivo.

Al respecto es importante diferenciar dos tipos de análisis: el primero o más tradicional considera el valor de las exportaciones menos el valor de las importaciones según tamaño. En este tipo de balance lo más probable es que las grandes aporten más al superávit. Es el caso de México, donde tradicionalmente las grandes, especialmente las macroempresas (más de 500 empleados) explican la totalidad del saldo positivo en la balanza comercial (cuadro 25 b)⁶². El segundo tipo de análisis se refiere a un balance por cada empresa, examinando la cantidad de firmas con saldo positivo, según tamaño, que es el indicador que se propone.

En el cuadro 25, además, se hace un ejercicio para Colombia (cuadro 25 c) y para Paraguay (cuadro 25 d) de balance por tamaño de los exportadores (usando la misma definición por monto exportado), y su evolución en el tiempo. Se observa que la participación de las empresas exportadoras (en las dos categorías de saldo que se comparan) es bastante estable, y que el balance positivo es en este caso mucho más frecuente en los grandes exportadores que en los pequeños (70% y 31% en el caso de Colombia, y 93% y 40% en el caso de Paraguay). Es más, el promedio de saldo es positivo en los grandes exportadores y negativos en los pequeños (aproximadamente 57 dólares en los grandes exportadores y menos 5 dólares en los pequeños exportadores).

Por cierto, se trata de conclusiones afectadas por la modalidad utilizada para diferenciar los tamaños (en ambos casos se consideró como pequeños exportadores a aquellas con envíos de hasta diez millones de dólares). De confirmarse esta tendencia, considerando los respectivos límites de ventas de las pymes en cada uno de estos países, implicaría que en realidad las pymes que exportan en Colombia y Paraguay compran más de lo que venden en el exterior. Lo que evidentemente tiene enorme importancia para evaluar la estrategia y los programas de fomento exportador.

Es necesario aclarar que aunque ambos países pueden ser considerados de porte medio, presentan una estructura exportadora muy diferente. Colombia tiene la estructura exportadora más frecuente en los países de la región, que se caracteriza porque en la medida en que aumenta el tamaño de las empresas la proporción de empresas que también importan aumenta, y que la proporción de exportadoras con saldo positivo fluctúa en torno al 35% del total. En Paraguay, en cambio, la proporción de firmas que también importan es muy elevada, independientemente del porte, pero la proporción de empresas con déficit disminuye en la medida en que aumenta el tamaño.

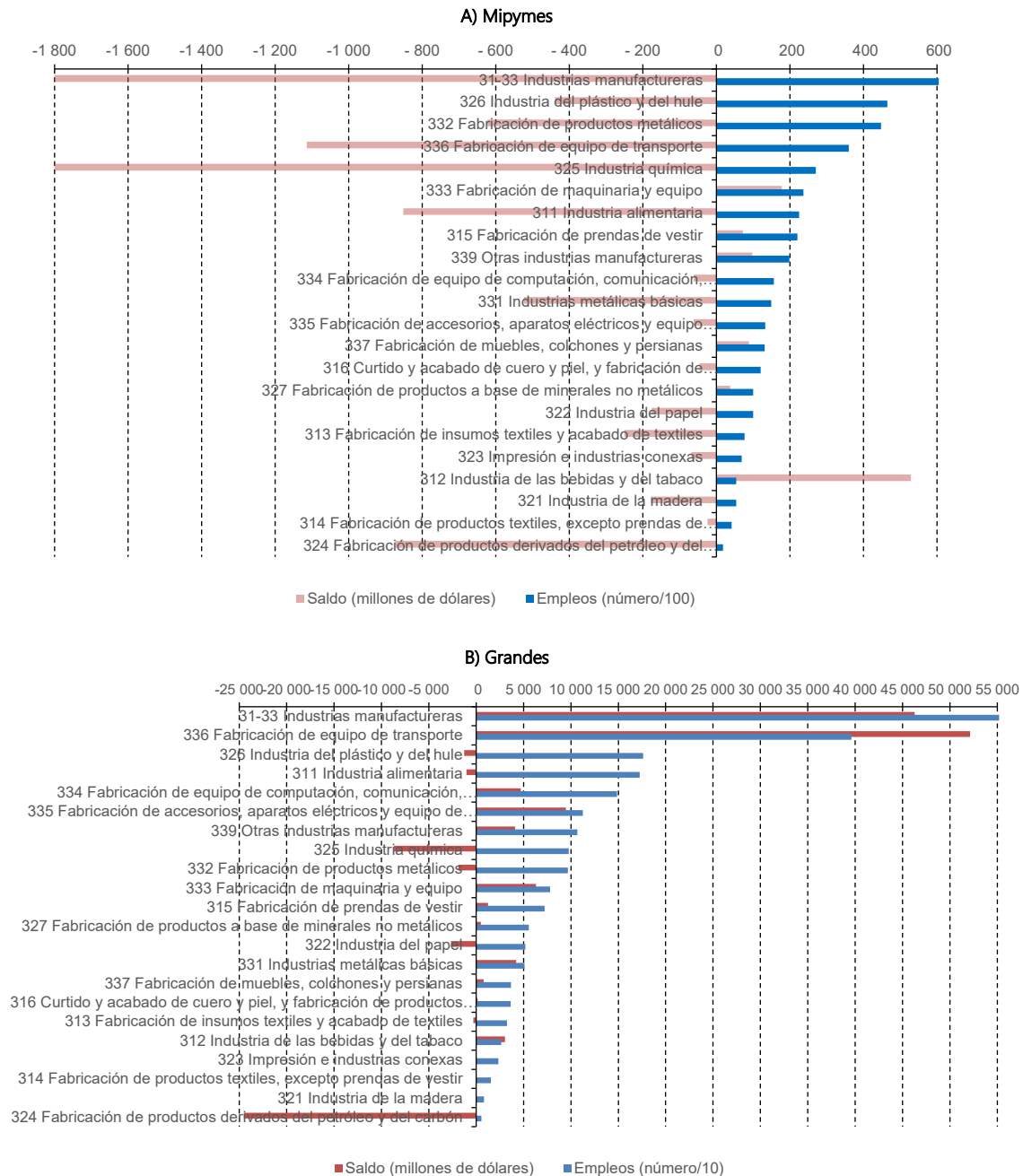
2. Empleo en las empresas exportadoras según saldo, tamaño y sectores

Más interesante aún es el análisis del empleo según el balance comercial de cada empresa, diferenciándolas por tamaño, ya que es una herramienta muy valiosa para analizar la relación entre la política comercial y la de desarrollo productivo. En la región, lamentablemente, existe poca información

⁶² Para hacer estos cálculos de las empresas industriales de México, se consultó [en línea] <http://www.beta.inegi.org.mx/temas/empresasman/> [fecha de consulta: año 2020].

publicada sobre las empresas exportadoras/importadoras, ya que se suelen analizar separadamente. Se logró construir un ejemplo para las empresas industriales exportadoras de México en 2018, que se presenta en el gráfico 10, por sector económico, el saldo y el empleo, diferenciando la situación de las pymes de la de las grandes firmas.

Gráfico 10
México 2018: Empleos en las empresas manufactureras exportadoras, según tamaño, saldo y sector
(En millones de dólares y número de ocupados)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de las empresas industriales exportadoras del INEGI. Se considera como mipymes a las firmas de hasta 250 trabajadores.

Los sectores que concentran el saldo negativo y el empleo son muy diferentes según el tamaño de las empresas. El saldo comercial de las pymes en la mayoría de los subsectores es negativo (15 subramas). Destaca la industria química con el mayor saldo negativo (-1.800 millones de dólares) con 27.000 ocupados, seguida por la fabricación de equipo de transporte (-1.114 millones de dólares) con 36.000 ocupados. En el otro extremo, es decir, entre los sectores con saldo positivo (6 subramas), destaca la industria de las bebidas y del tabaco, con el mayor saldo positivo de las pymes (casi 549 millones de dólares) y 5.424 ocupados.

En cambio, en las grandes, el saldo negativo afecta a solo seis subramas, siendo muy importante en la fabricación de productos derivados del petróleo (más de 24.000 millones de dólares), en la que los ocupados son muy pocos (5.450). En la fabricación de productos de transporte, con 400.000 ocupados, se genera un saldo comercial muy positivo, más de 51.000 millones de dólares.

Lo interesante de este tipo de análisis es que permite conocer el saldo comercial para cada sector y tamaño de empresa. Es más, se puede conocer cuáles son las firmas con un mayor aporte al saldo comercial (positivo o negativo), y el efecto en el empleo de eventuales programas de apoyo o de restricciones a estas empresas. En particular, se logra determinar, profundizando en las importaciones de insumos de las exportadoras, el contenido importado de las exportaciones, obteniendo el valor agregado de las exportaciones de una manera muy directa, al nivel de cada empresa.

En fin, el análisis exportador/importador por firma abre una serie de alternativas que son muy valiosas para la toma de decisiones, tanto para la evaluación de los resultados de la inserción internacional y de las políticas comerciales, como para los análisis referidos al valor agregado o la estructura exportadora por sectores, tamaño y destinos. Con los datos del IMEX se ha podido estudiar la evolución de la productividad por subsectores (Duarte y otros, 2017) o el valor agregado por destinos (Velarde y otros 2019). Además, este tipo de indicador puede desarrollarse considerando diferentes categorías: por productos, por destinos, por tipo de empresas, entre otros. Por ejemplo, por productos se podría adaptar el índice de contribución al saldo, elaborado por Lafay de manera de evaluar la contribución al saldo de cada empresa para un mismo producto⁶³.

Otro resultado interesante se da en relación con la clasificación del tamaño y la tipología de empresas, porque permite identificar falsos positivos, ya que mediante el análisis en conjunto de las exportaciones y de las importaciones se puede aislar a aquellas firmas que según sus ventas totales o número de trabajadores se clasifican como pymes, pero son grandes exportadoras o importadoras. Detectar a aquellas que aparecen como pequeñas exportadoras pero en realidad son grandes importadoras, o a las firmas que son básicamente reexportadoras es muy importante para la aplicación de políticas de fomento.

Tal vez con otro ejemplo empírico se pueda ilustrar la importancia de conocer las importaciones por empresa exportadora. Si se consideran los datos de Perú (tal como aparecen en la Memoria de PromPerú de 2017) para las 500 principales importadoras, se verifica que la mayoría de las importadoras de bienes de consumo no realizan envíos al exterior. Esta situación se repite en otros países, pero con diferencias, principalmente según la existencia de zonas francas o de áreas que actúan como plataformas de reexportación hacia los países cercanos. Este tipo de análisis adquiere mayor relevancia si se consideran los tipos productos y los tipos de empresas, para comprender fenómenos crecientes como la reexportación en el caso de las grandes firmas del retail, así como el comportamiento de las translatinas y de los grandes conglomerados internacionales con sucursales en múltiples países de la región.

La reexportación, tradicionalmente considerada un fenómeno relacionado con la posición geográfica estratégica de los países (en Holanda, el 40% de las importaciones se reexporta, y algo similar ocurre en Panamá), adquiere mayor dinamismo, en ocasiones apoyada por políticas de "país

⁶³ Para tener una visión de los indicadores de comercio exterior y su aplicación en países de la región, véase Alvarez y Durán (2020), Sanz y otros (2018), Durán, Alvarez y Cracau (2017), Reys y Farole (2012).

plataforma”, cosa que amerita su análisis por productos y por empresas. Por ejemplo, en Chile se importan anualmente unos 9,4 millones de celulares y se exportan un cuarto de ellos; las grandes firmas del retail, que inicialmente importaban solo para el mercado interno, también reexportan para enviar a sus filiales en el Perú, el Estado Plurinacional de Bolivia y Colombia. Por cierto, en las zonas francas las reexportaciones son frecuentes, situación que es altamente sensible a las variaciones en el nivel de los aranceles y al tipo de cambio.

Desde esta perspectiva, urgen estudios y análisis a nivel de empresas para las agrupaciones de países en que estas grandes firmas se están desarrollando, así como sobre la complementariedad y la competencia entre las zonas francas, y sobre las políticas y medidas articuladas entre diversos países.

En consecuencia, al profundizar en el comportamiento importador directo de las empresas exportadoras se multiplican las posibilidades de análisis mediante mediciones que den cuenta de la complejidad exportadora-importadora de los países. Una dimensión muy relevante, pero lamentablemente poco analizada, es profundizar en las empresas exportadoras según si sus importaciones directas corresponden a bienes primarios, bienes intermedios o productos finales, y según esto definir objetivos de políticas de promoción que se vinculen con las políticas de desarrollo productivo y, por lo tanto, el análisis del valor agregado.

D. Empresas exportadoras de servicios y empleo

Los países de la región aumentaron sus exportaciones de servicios desde 166.000 millones de dólares en 2013 a 194.000 millones de dólares en 2018; según las estimaciones preliminares, en 2019 las exportaciones de servicios disminuyeron a 179.000 millones de dólares. Entre los principales exportadores destacan los grandes países de la región y Panamá (por la importancia que tienen en ese país el transporte y los viajes). Así, si se suman las exportaciones de servicios de Brasil (22%), México (15,5%), la Argentina (6%) y Panamá (5%) se tiene la mitad de las exportaciones de servicios de la región. Los datos de exportaciones de aduana suelen procesarse por productos, y por tanto son más conocidos para estudiar las exportaciones de bienes. Los de exportaciones de servicios normalmente incluyen, además, información sobre el turismo, los viajes y algunas encuestas a firmas exportadoras de servicios⁶⁴.

1. Metodología de complementación de datos para analizar el empleo en las empresas exportadoras de servicios

En diversos países, los registros originales de aduana consolidados por empresa incorporan parte de las exportaciones de servicios. Esa parte suele ser una proporción significativa del total de los servicios exportados, especialmente en aquellos países en que existen incentivos tributarios a las exportaciones, como la devolución del IVA, debido al interés de los agentes exportadores de servicios por obtener este beneficio. Por ejemplo, una firma de arquitectos que vende sus servicios a otro país estará interesada en transparentar esta situación ante aduana y los organismos tributarios, de manera de poder obtener la devolución de ese impuesto.

En varios países, estos servicios están ordenados según la Clasificación Central de Productos (CPC). Cuando se procesa la información de aduana por productos, utilizando la clasificación del sistema armonizado, estos servicios quedan fuera ya que no tienen códigos equivalentes, por lo que el análisis tradicional de los datos de aduana suele reducirse a las exportaciones de bienes. Pero si se procesan los registros originales de las declaraciones de exportación por cada empresa, es posible rescatar parte de las exportaciones de servicios. En Chile, por ejemplo, los servicios van con unos códigos especiales que no tienen correlato con el sistema armonizado. Así es posible identificar a las firmas exportadoras de

⁶⁴ Véanse Naciones Unidas (2011, 2012, 2020).

servicios, entendiendo por tales a aquellas que enviaron al exterior algunos de los servicios clasificados con estos códigos especiales.

Al tener identificadas a las empresas exportadoras de servicios se pueden clasificar por tamaño mediante sus ventas (o el número de trabajadores)⁶⁵. Este subconjunto de empresas exportadoras es muy interesante como sujeto de programas de promoción, y podrían calcularse varios de los indicadores presentados. De particular interés es conocer el crecimiento de la cantidad de ocupados asociados a las nuevas pymes exportadoras de servicios.

Si se analizan los procedimientos con que se estima cada uno de los componentes de los servicios de exportación, se confirma que una de las fuentes principales es aduana. En el cuadro 26 se presentan de modo simplificado los procedimientos utilizados habitualmente en los países de la región para calcular el monto de los servicios exportados, según subtipos.

Cuadro 26
América Latina: Fuentes e instrumentos para elaborar los datos sobre exportación de servicios

	Fuente	Instrumento de recolección	Saldo en servicios (millones de dólares de 2017)
Transporte	Aduana	Declaración única de egreso.	-27 794
Viajes	Servicios de turismo	Declaración de gasto y permanencia.	+21 664
Servicios financieros y seguros	Impuestos internos Superintendencia de seguros y valores	Registro de impuestos que gravan importaciones de servicios como seguros, marcas, patentes, asesorías y otros. Declaraciones de seguros por fletes internacionales. Nóminas de comisiones en el exterior por administración de fondos o por gastos o ingresos del sistema bancario en el exterior.	-8 617
Servicios empresariales	Aduana Banco Central, INE u otro Impuestos internos Superintendencia de seguros y valores	Declaración única de salida. Encuestas a empresas (incluyendo firmas de comunicaciones y de courier). Declaraciones de renta (personas), y declaraciones de empresas. Ingresos y gastos por servicios con el exterior.	-10 516 -1 089
Saldo (millones de dólares)			-31 052

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las metodologías y procedimientos utilizados para estimar cada tipo de servicios en la región, y los datos de ComTrade.

La aduana participa con las declaraciones de egresos, lo que permite elaborar las estadísticas de transporte, y con la declaración única de salida, para los servicios empresariales. Para conocer las exportaciones de viajes y los empleos asociados es necesario recurrir a los organismos de turismo. Para las exportaciones de servicios financieros y los servicios profesionales, se recurre a los organismos tributarios o a organismos como las superintendencias de seguros y valores. Para conocer las exportaciones de servicios empresariales, a las encuestas que realizan los bancos centrales o los institutos de estadística⁶⁶.

⁶⁵ Recuérdese que, en Chile, según lo dispuesto en el artículo 12 letra E) N° 16 del DL 825, de 1974, se encuentran exentos de IVA "Los ingresos percibidos por la prestación de servicios a personas sin domicilio ni residencia en Chile, siempre que el Servicio Nacional de Aduanas califique dichos servicios como exportación". Para consultar la clasificación de los tipos de servicios en que pueden ser calificadas las exportaciones, véase [en línea] http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20110719/asocfile/20110719122724/export_servicios_rev_28_18_jul_2011_ver_3.pdf [abril 2020].

⁶⁶ En varios países, todas estas fuentes están precisadas en los documentos metodológicos (o fichas metodológicas) donde se consigna —frecuentemente por los Bancos Centrales—, la forma en que se estima la exportación de servicios. Véase, por ejemplo, ALADI (2016); Esquivel (2018).

Por lo tanto, si se accediera a cada una de las fuentes mencionadas y se obtuvieran los registros a nivel de empresas se podría conocer exactamente la trayectoria del número de empleos asociados a los servicios que se exportan.

Además, en el cuadro se incluyó el saldo de los servicios en 2017 para el total de la región, utilizando las cifras de Comtrade. Esto para recordar que también existen importadoras de servicios, y que la región es deficitaria. El saldo negativo se explica básicamente por los pagos en transporte al exterior; los servicios turísticos son los únicos que presentan un saldo favorable en la región. Esto implica que no solo en el transporte, también en los servicios financieros, empresariales y profesionales, el monto que se compra en el exterior es mayor que el que la región vende en el exterior. Esta situación se reproduce en la mayoría de los países. En Perú, el saldo negativo de la exportación de servicios equivale a unos 2.000 millones de dólares anuales en los últimos diez años, saldo que se explica básicamente por los pagos al exterior de servicios de fletes⁶⁷.

En otras palabras, si este tipo de análisis se replicara al nivel de firmas se podría conocer a todos los agentes que actúan en este ámbito, así como el empleo asociado a sus actividades, lo que permitiría mejorar el diagnóstico del sector y facilitaría la definición de programas específicos de fomento para esos agentes. Algo de esto ya se hace con los servicios turísticos: en la mayoría de los países los oferentes se encuentran agrupados en entidades de representación, y existen organismos que analizan y promueven sus actividades. Los organismos encargados de fomentar la exportación de servicios han comenzado a construir directorios de las exportadoras de servicios⁶⁸. No obstante, en diversos ámbitos de servicios, el avance es relativamente bajo en la mayoría de los países de la región.

En suma, lo importante es que analizando los datos originales de las empresas exportadoras de aduana es posible conocer parte significativa de la exportación de servicios; en concreto, la mayor parte de los llamados "servicios empresariales". Al profundizar en la información por tamaño de empresas, se conocen aspectos como el aporte de las pymes a la exportación de servicios, y si estos se complementan con otras fuentes, para incluir los ocupados en los servicios de exportación, se puede conocer el aporte de las pymes de servicios al total de ocupados en las exportadoras de servicios. Además, es posible analizar el empleo exportador según el tamaño de las empresas. Incluso se podrían incorporar dimensiones como la situación de género, medio ambiente, la distribución territorial, entre otras.

En Uruguay se ha avanzado en la identificación de una parte significativa de las exportadoras de servicios y es posible estimar el empleo y la productividad, así como analizar los niveles de salarios y las diferencias por sexo. En Chile es posible analizar la distribución territorial de los ocupados en servicios de exportación, desagregada por tamaño y región. En Brasil, los avances permiten conocer las exportaciones de servicios por destinos y se podría conocer la cantidad de ocupados en las empresas de servicios para cada destino.

2. Empresas exportadoras de servicios, empleos y productividad

En Uruguay se han cuantificado las exportaciones de servicios y los empleos asociados, complementando bases de datos. Para las actividades que se desarrollan en zonas francas se utilizaron las estimaciones del Área de Zonas Francas del Ministerio de Economía y Finanzas, basadas en el Censo de Zonas Francas del 2014. Para las actividades en territorio no franco, se utilizaron registros administrativos agregados de la Dirección General Impositiva (DGI, formularios 2/149 y 2/148). Se obtuvieron los resultados que se resumen en el cuadro 27.

⁶⁷ Desde septiembre 2017 (Ley 30641), se contempla la construcción del registro de exportadoras de servicios en SUNAT. La balanza de servicios de Perú puede consultarse [en línea] <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/> [fecha de consulta: abril de 2021].

⁶⁸ Véase por ejemplo [en línea] <https://chileservicios.com/indicadores/estadisticas-sobre-exportacion-de-servicios/> [fecha de consulta: abril de 2021].

Cuadro 27
Uruguay: Empresas exportadoras de servicios, empleo y exportaciones por trabajador
(En número de empresas, de ocupados, y millones de dólares de 2014)

	Exportadoras de servicios	Ocupados	Exportaciones en millones de dólares	Promedio de ocupados	Monto promedio por trabajador
Servicios creativos	202	863	88	4,3	0,102
Arquitectura	84	288	48	3,4	0,167
Audiovisuales	118	575	40	4,9	0,070
Servicios financieros	151	1 681	486	11,1	0,289
TIC	581	4 747	362	8,2	0,076
Servicios empresariales	461	8 315	1 237	18,0	0,149
Servicios profesionales	380	5 014	521	13,2	0,104
Servicios administrativos	81	3 302	716	40,8	0,217
Comercio	658	3 875	661	5,9	0,171
Trading	534	3 248	556	6,1	0,171
Centros de distribución	124	627	105	5,1	0,167
Total, servicios globales	2 053	19 484	2 854	9,5	0,146

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Uruguay XXI, Zona Franca y Dirección General Impositiva (DGI), Uruguay XXI (2017a) y Servicios Globales de Exportación en Uruguay, Uruguay XXI [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/> [fecha de consulta: abril de-2021]

Del análisis de estos resultados se concluye que el número de exportadoras de servicios es relativamente elevado. Se trata de exportaciones efectuadas generalmente por medianas empresas (salvo en servicios administrativos), donde el promedio de ocupados es menor al del total de las exportadoras. El monto promedio exportado por trabajador es mayor que el de otros países; eso implica que la productividad es relativamente alta, lo que ayuda a comprender la mayor competitividad de este sector en Uruguay. Otra conclusión relevante es que, de las 2.053 exportadoras de servicios, 670 están ubicadas en zona franca y presentan mayores niveles de productividad, ya que generan 9.821 puestos de trabajo y exportaciones por 2.152 millones de dólares. Los salarios promedio que perciben los ocupados en las exportadoras de servicios son 1,5 veces el salario promedio de la economía. La participación femenina es mayor que la del promedio de la economía: en aproximadamente el 70% de las empresas, más de la mitad de los ocupados son mujeres. Es importante destacar que estos datos por empresa de servicios representan el 18% del valor de las exportaciones de bienes y servicios del Uruguay, y cerca de tres cuartas partes de las exportaciones de servicios (véase Uruguay XXI, 2017a).

En 2018, las empresas exportadoras de servicios globales habían aumentado a 2.500 y los empleos habrían alcanzado los 25.000, la mitad de ellos en zonas francas (véase Uruguay XXI, 2020)⁶⁹.

3. Empresas exportadoras de servicios, y empleo según tamaño, región y destino

En Chile, si se analiza en detalle a las exportadoras registradas en aduana con envíos de servicios al exterior, y se complementa ese análisis con los datos de ventas y ocupados del Servicio de Impuestos Internos, se arriba a importantes conclusiones. En 2016, 581 firmas registraron exportaciones de servicios (es decir, el 7,2% de las exportadoras registradas en aduana). Los principales servicios exportados fueron TIC (280 empresas con el 40% de los ocupados en las exportadoras de servicios), audiovisuales, I+D y logísticos, que en su conjunto representaron cerca del 60% de las ventas de servicios al extranjero, la mayoría de las cuales fueron hechas por pymes (más del 59%). Es interesante destacar que la participación de las mipymes es mayor en las exportaciones de servicios que en las exportaciones totales (aproximadamente 14% y 6% respectivamente). En el año 2016, las pymes registraron envíos por 126 millones de dólares. A su vez, de las 294 pymes exportadoras, 82 de ellas lo hacen desde regiones. Las 581 exportadoras de servicios generaron 127.787 puestos de trabajo, de los cuales el 94,7% corresponden a grandes firmas y el 4,5% a pymes. En 2017 y 2018 ocurrió algo similar, aumentando el

⁶⁹ Para profundizar en las exportaciones de servicios de Uruguay véase también: Dirección General de Comercio (2018) y Couto (2019). En el capítulo IV.B se estudian las firmas de zona franca en diferentes países, así como su aporte en empleo directo e indirecto.

número de exportadoras y los empleos asociados en alrededor del 10%⁷⁰. En el cuadro 28, se resumen los registros originales de aduana, incluyendo la localización de las firmas exportadoras de servicios y los ocupados en ellas, según porte, para 2017.

Cuadro 28
Chile: Empresas exportadoras de servicios por tamaño y región, en 2017, y total de empleos
(En número de empresas, de ocupados, miles de dólares y porcentajes)

Región	Grandes	Micro	Pymes	Total	Distribución Grandes (en porcentajes)	Pymes (en porcentajes)
Metropolitana	184	59	263	506	76,3	79,9
Valparaíso	27	8	35	70	11,2	10,7
Biobío	5	3	8	16	2,1	2,7
O'Higgins	5	3	7	15	2,1	2,5
Los Lagos	3	2	6	11	1,2	2,0
Antofagasta	5	0	2	7	2,1	0,5
Magallanes	6	0	0	6	2,5	0,0
Tarapacá	4	0	1	5	1,7	0,2
Arica y Parinacota	0	1	2	3	0,0	0,7
Los Ríos	1	0	1	2	0,4	0,2
Atacama	0	0	1	1	0,0	0,2
Coquimbo	1	0	0	1	0,4	0,0
Maule	0	1	0	1	0,0	0,2
La Araucanía	0	0	0	0	0,0	0,0
Aysén	0	0	0	0	0,0	0,0
Empresas	241	77	326	644	100,0	100,0
Participación empresas	37,4%	12,0%	50,6%	100,0	50,6	49,4
Exportaciones (miles de dólares)	1 023	12	155	1 190		
Participación exportaciones	86,0%	1, %	13,0%	100,0	86,0	14,0
Ocupados*	132 580	1 120	6 300	140 000		
Promedio de ocupados*	550	14	19	217		
Participación ocupados*	94,7%	0,8%	4,5%	100,0	94,7	5,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Aduana y del Servicio de Impuestos Internos (SII). Las grandes empresas son aquellas con ventas sobre 100.000 UF, las micro hasta 2400 UF (incluye personas naturales y sin información) y las pymes entre 2400 UF y 100.000 UF (véase el Anexo 2).

Nota: *Estimación preliminar.

Si se analiza este cuadro vinculando los datos con la distribución territorial de las exportadoras en Chile (cuadro 18), se concluye que las exportadoras de servicios representan el 7,9% del total. Están menos concentradas en la capital y no existe tanta diferencia entre las pymes y las grandes exportadoras de servicios en relación con lo que ocurre con el total de las exportadoras. Nótese que en la región más pobre y con mayor presencia indígena (La Araucanía) y en una de las más aisladas (Aysén) no hay exportadoras de servicios: apoyar su creación podría ser un objetivo para las políticas y los programas públicos.

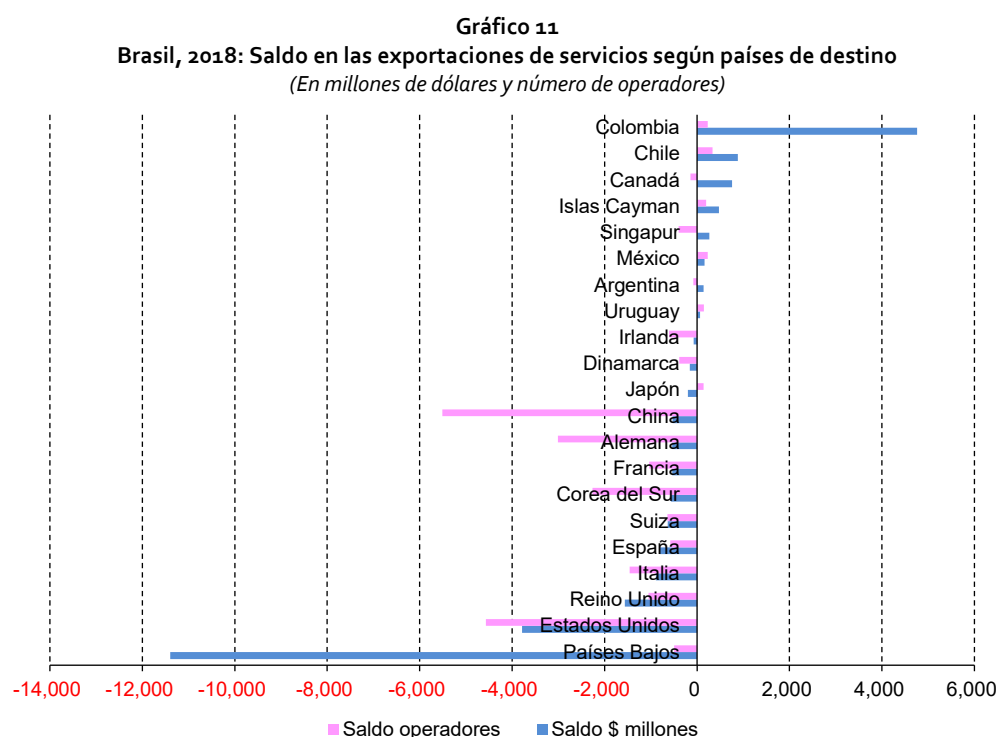
Es interesante destacar que la participación de las mipymes es mayor (14%) en las exportaciones de servicios que en las exportaciones totales, lo que muestra la productividad de las mipymes de servicios

En Brasil también se ha avanzado en el diagnóstico y el análisis de los agentes exportadores de servicios. Se trata, normalmente, de firmas de menor volumen que las exportadoras de bienes. Si se analizan en detalle los datos de aduana, se concluye que más de 12.000 firmas exportaron servicios en 2018, es decir, el 46% de las firmas registradas en aduana incluyen el envío de bienes que pueden considerarse servicios. Esto por valores que representan el 15% del total exportado y el 72% de la exportación de los servicios⁷¹. En 2018, 13.571 operadores realizaron exportaciones de servicios al

⁷⁰ ProChile (2017a) y DIRECON/ProChile 2018.

⁷¹ Estimación en base a los datos oficiales de Brasil consultados el 3/10/2018 [en línea] <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/base-de-dados-do-comercio-exterior-brasileiro-arquivos-para-download> y <http://www.investexportbrasil.gov.br/estatisticas-de-comercio-exterior-de-servicios>

exterior por 29.300 millones de dólares, pero realizaron internaciones de servicios 23.983 operadores, por un monto de 44.100 millones de dólares. Dada esta situación deficitaria, adquiere relevancia analizar cuáles son los tipos de servicios deficitarios y hacia qué destinos se envían. En el gráfico 11 se presenta el saldo en millones de dólares y en número de operadoras para los principales destinos.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Industria Comercio Exterior y Servicios (MDIC), [en línea] http://www.mdic.gov.br/images/balanca-semanal/Dados_Consolidados.xlsx [fecha de consulta: abril de 2021].

Nota: Los países fueron ordenados según el saldo en el número de operadores. Si es negativo, hay más importadores que exportadores para ese destino.

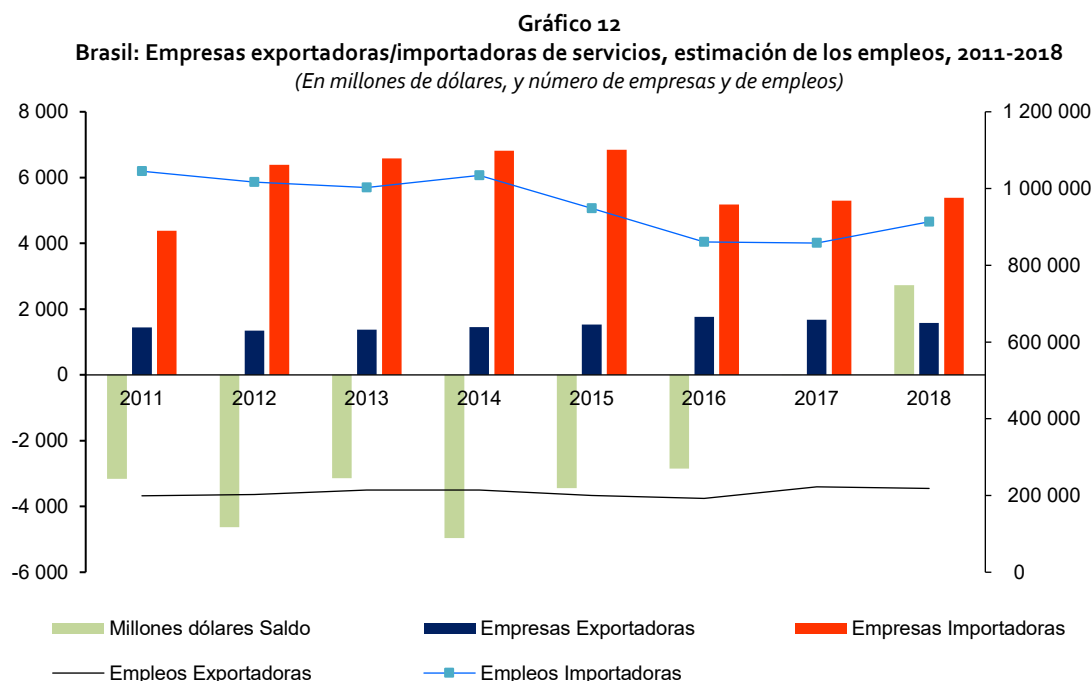
Se aprecia con toda claridad que hacia los países de América Latina tiende a existir un saldo favorable, y destacan las exportaciones de servicios a Colombia. En los países de destino con déficit, el saldo es muy desfavorable en valor con los Países Bajos, en número de operadores con China, y en monto y operadores con los Estados Unidos.

Si se analizara la información considerando el número de ocupados en cada operador, sería posible conocer la cantidad de ocupados en las exportadoras de Brasil, según tamaño de la firma, tipo de servicio y destino. Lamentablemente todos estos datos no se encuentran disponibles en internet, aunque a partir de mediados del 2020 se publicaron datos que permiten estimar los empleos en las empresas exportadoras y en las importadoras.

4. Estimación de la evolución del empleo en las empresas exportadoras e importadoras de servicios

En Brasil, el Servicio Brasileiro de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas ha avanzado en la complementación de datos para conocer el aporte de las pymes a las exportaciones, incluyendo aquellas empresas que recurren a los procedimientos simplificados de exportación (SEBRAE, 2018). Por su parte, la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX, 2019) ha avanzado en el análisis de las empresas exportadoras y las importadoras por tamaño y sector. Para ello ha combinado las estadísticas de aduana con las tributarias y de

seguridad social⁷², lo que permite identificar a las empresas de servicios que exportan o importan según cantidad de ocupados. Aunque no se logró acceder a los microdatos, es posible estimar los empleos en las empresas de servicios, según el promedio de ocupados por categoría. Véase el gráfico 12.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de Secretaría de Comercio Exterior, que complementa los datos de aduana con los del RAIS (SECEX, 2019).

Nota: Eje izquierdo: saldo y cantidad de empresas / Eje derecho: cantidad de empleos.

En Brasil, como en la mayoría de los países de la región, las exportaciones de servicios son inferiores a las importaciones de servicios. Esto se explica (entre otros factores) porque la cantidad de empresas importadoras de servicios es 3,9 veces mayor (promedio de ocho años) que la cantidad de empresas exportadoras de servicios. Y por ende la cantidad de ocupados en las empresas importadoras de servicios es muy superior a la cantidad de ocupados en las empresas exportadoras de servicios. La buena noticia es que en el período 2017-2018 el saldo en las exportadoras-importadoras de servicios dejó de ser negativo y el promedio de ocupados en las exportadoras de servicios superó los 220.000 empleos.

Es necesario aclarar que esta estimación considera a las empresas exportadoras e importadoras de servicios que están en los registros de aduana. No incluye el empleo en el total de exportaciones de servicios, sino solo los de aquellas empresas que son exportadoras y son reconocidas por los organismos tributarios y de seguridad social como empresas cuya actividad principal es la prestación de servicios. Por tanto, es distinta de la estimación anterior, donde se analizó a las empresas que enviaron al exterior algún producto, registrado en aduana, que puede catalogarse como un servicio. Al analizar en conjunto ambos indicadores se puede concluir que las empresas que exportan servicios y cuya actividad principal es la producción y comercialización de servicios son solo 1.500; el total de empresas que envían entre sus

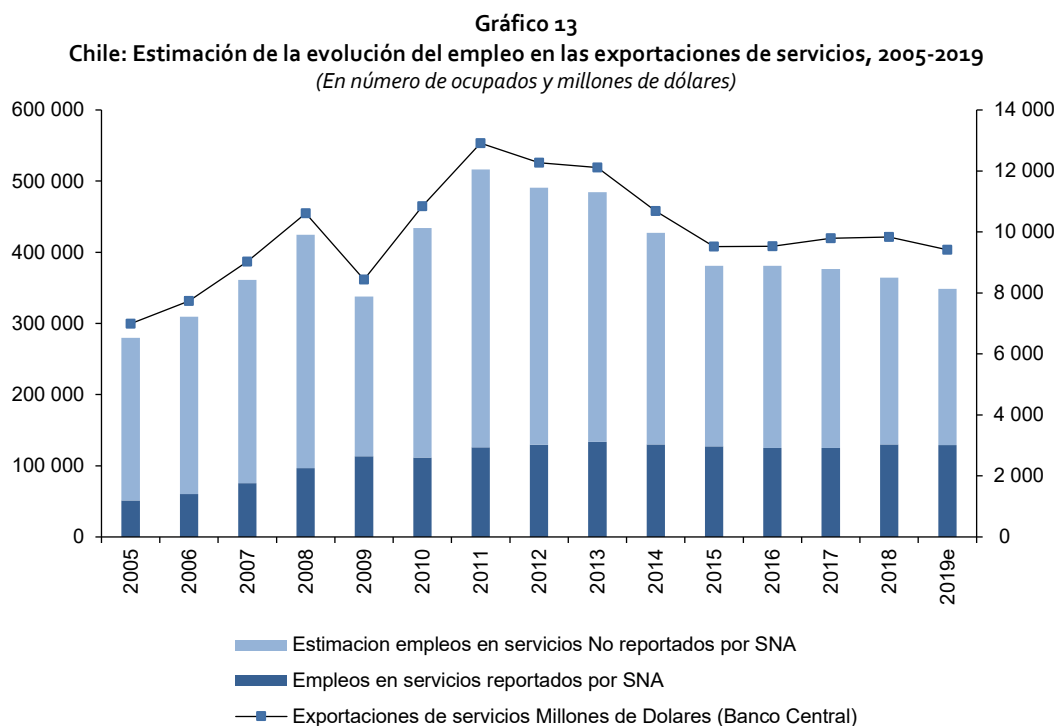
⁷² De particular interés es la vinculación con las estadísticas por empresas del sistema rais. La Relación Anual de Informaciones Sociales (RAIS) es un registro administrativo del Ministerio de Trabajo y Empleo que sintetiza las declaraciones de las empresas a los organismos laborales y sociales. Permite analizar la evolución del mercado de trabajo formal. Identifica en cada empresa los trabajadores contratados, sus niveles de salario y sus características de edad, género y nivel educacional.

productos al exterior alguno que constituye un servicio es de más de 13.000. En otras palabras, la mayoría de las empresas que exportan servicios no son empresas cuya principal actividad es los servicios.

5. Estimación de la evolución del empleo en el total de las exportaciones de servicios

El monto de las exportaciones de servicios captado con las exportaciones por empresa de aduana constituye una proporción significativa del monto de servicios exportado, informado en las cifras oficiales de exportación de servicios. La tarea relevante es tratar de conocer a todas las firmas o actividades que realizan envíos de servicios al exterior.

Una primera aproximación se logra suponiendo que aquellas empresas exportadoras que no son captadas en aduana tienen la misma productividad y tamaño que aquellas de las que se tienen datos, o de un subsector de ellas. En el gráfico 13 se presenta una estimación para el caso de Chile, en el período 2005-2019, suponiendo que la productividad en los servicios no captados por aduanas es similar a la productividad de las empresas exportadoras del sector comercio.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del Servicio Nacional de Aduana (SNA), Servicio de Impuestos Internos (SII) y del Banco Central (total de exportaciones de servicios).

Nota: Eje derecho, empleos / Eje izquierdo, empresas.

Este tipo de análisis permite extraer conclusiones muy relevantes. En el caso de Chile, se observa en los últimos años un estancamiento de las exportaciones de servicios, en torno a los 10.000 millones de dólares, esto pese al aumento del monto total de las exportaciones y del número de exportadoras de servicios que son captadas por aduana. También se ve un estancamiento de la cantidad de empleos en esas empresas, en torno a los 350.000 ocupados, con tendencia a la baja. La buena noticia es que cada vez más una mayor proporción de la exportación de servicios es captada en los datos de aduana (aumentó del 18% al 37% en el período analizado).

Esta estimación da una primera visión general. Para perfeccionarla se debería evitar recurrir a supuestos sobre las exportaciones de servicios que no son captados en los datos originales de aduana. Se requiere en cambio: a) conocer los coeficientes de exportación de servicios en cada empresa (exportaciones de servicios/ventas totales) de manera de estimar los empleos directamente asociados, y b) los datos de todas las firmas que exportan servicios. Esto último implica profundizar en la metodología con que se estima el monto total de exportación de servicios.

IV. Empresas exportadoras y empleos según tipos de empresa, zona franca y comercio electrónico

El desarrollo del comercio internacional es muy dinámico, tanto en sus componentes como en sus modalidades. Cambian las formas de hacer comercio, se hacen más eficientes los sistemas de transporte y distribución, nuevos productos y servicios se agregan a la canasta y también nuevos tipos de empresas abren mayores posibilidades para el desarrollo de las pymes. En este capítulo se presentan algunos antecedentes e indicadores sobre las empresas exportadoras y los ocupados, según la forma legal y la propiedad de las empresas; luego se analizan las cifras de ocupados en las firmas de zonas francas, y finalmente se discuten las modalidades que permitirían analizar las firmas y los empleos en las empresas que utilizan el comercio electrónico transfronterizo.

A. Evolución del empleo y de la productividad según la forma legal y de propiedad de las empresas

El análisis de la forma legal de las firmas exportadoras, entendida como el tipo de sociedad con que formalmente realizan sus exportaciones, es muy importante para comprender las modificaciones en los agentes que realizan el comercio internacional. En ocasiones, lo que interesa conocer en una serie relativamente larga es si ha habido cambios en el empleo y la productividad según la forma legal y la propiedad de las empresas exportadoras.

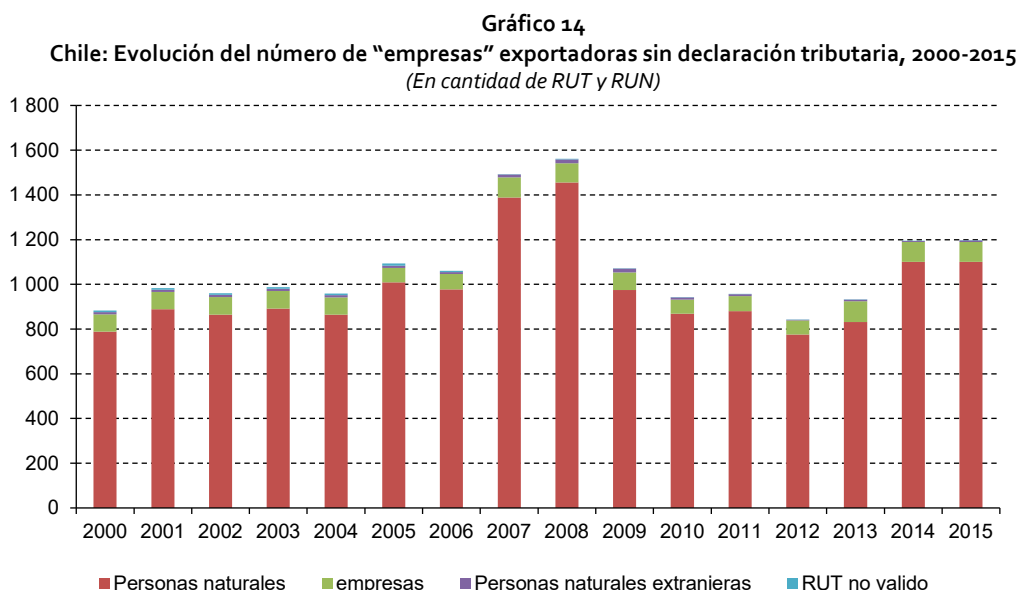
Pero antes de ello, conviene detenerse en el análisis de las “empresas” exportadoras (e importadoras) de aduana, que no presentan información en las fuentes tributarias o de la seguridad social.

1. Evolución en las “empresas” sin información sobre ventas y empleo

En diversos países se ha constatado que una proporción que puede ser significativa de las firmas exportadoras corresponden según su identificador fiscal a personas naturales que exportan, y algo similar, pero mucho más frecuente, suele ocurrir con las importadoras. En ocasiones, se trata de

empresas en formación o informales en las que la persona que realiza el trámite de exportación en aduana utiliza su identificador personal. Eso dificulta conocer el empleo, por la imposibilidad de complementar la información de aduana con otras fuentes.

Para profundizar sobre esta situación se analizó en detalle el caso de Chile para el período 2000 a 2015, precisando en cada caso las razones que explican que el Servicio de Impuestos Internos no disponga de la información sobre sus niveles de ventas y ocupados. En el gráfico 14 se presenta los resultados, es decir, a quiénes corresponden los RUT de las firmas sin datos en la base del SII.



Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana, del Servicio de Impuestos Internos (SII) y el Servicio de Registro Civil e Identificaciones.

El número de personas naturales que hacen envíos al exterior ha aumentado, así como el monto que exportan (de 782 a 1.108 empresas, y de 97 millones de dólares a 165 millones de dólares, entre 2000 y 2015), de manera análoga al incremento del valor de las exportaciones y al número de firmas, por lo que su participación en el sector se ha mantenido estable en torno al 0,3% de los envíos y en torno al 13% de las empresas exportadoras.

A su vez, la gran mayoría de las empresas sin información en el SII (más del 90% en cada año) corresponden a personas naturales, menos del 10% a empresas que no realizaron su declaración de impuestos, menos del 1% a personas naturales extranjeras y menos del 0,8% a RUT no válidos (probablemente por algún error en la digitación)⁷³.

Las exportaciones realizadas formalmente por personas naturales difícilmente correspondan a envíos de consumo individual, debido a los montos que implican. En 2013 fueron de 176 millones de dólares, es decir, un promedio de envíos de 212.000 dólares por cada persona natural⁷⁴. En consecuencia, es probable que, en la mayoría de los casos, la exportación fue una venta al exterior con fines comerciales, que por alguna razón el exportador prefirió hacerla con su RUN personal y no el de alguna empresa.

⁷³ Si se analizan los datos del SII en las mipymes del país, el 31,8% no tiene trabajadores contratados.

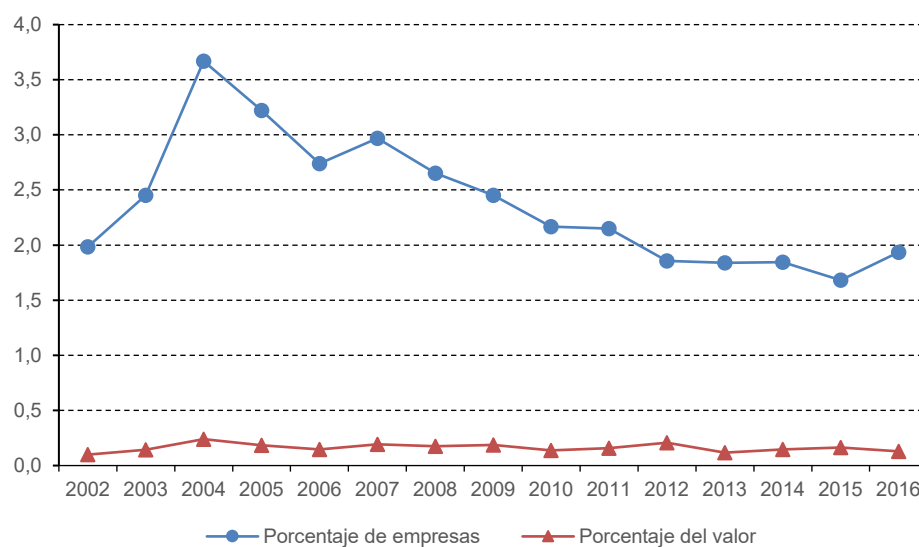
⁷⁴ Es decir, el equivalente aproximadamente a los montos promedios exportados por el tercer nivel de pequeñas empresas (el que tiene ventas entre 10.000 y 25.000 UF, aproximadamente 1 millón de dólares), el último nivel antes de que se las considere mediana empresa.

Otra conclusión relevante de estos datos es que se verifica la fuerte baja (de 33%) de las personas naturales que dejaron de exportar en la crisis de 2019.

En los otros países, es claro que aquellas empresas sin información sobre sus ocupados han ido disminuyendo. En la Argentina (según el sistema GPS) pasaron de 1.750 firmas en 2007 a unas 700 a partir de 2015. En República Dominicana el 88,8% de las exportadoras fueron personas jurídicas en 2018, por lo que disminuyó a un 11,2% la proporción que corresponde a personas naturales.

En Brasil, solo de unas 400 firmas no se conoce el número de ocupados, ya que corresponden a personas naturales. En 2004 eran 894, por lo que la proporción sin información ha disminuido del 3,7% al 1,6%. Por cierto, representan un porcentaje muy bajo de los montos exportados, también con tendencia hacia la baja (véase el gráfico 15).

Gráfico 15
Brasil: Evolución del número de personas naturales que exportan, 2004-2016
(En porcentajes de exportadoras y del monto exportado)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de las empresas exportadoras del Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios (MDIC).

Sería importante poder verificar si esta situación se reproduce en cada uno de los países de la región. En particular, cuántas de aquellas empresas sin información en organismos tributarios o de seguridad social corresponden a personas naturales y cuál es su nivel de exportaciones, así como cuál es la política de formalización de las pymes exportadoras en cada país⁷⁵.

⁷⁵ Para tener una visión sobre la formalización de las pymes y de la modificación de las políticas hacia las pymes en la región, véase OCDE/CAF (2019), Dini y Stumpo (2019), Santander (2017), Contreras (2016), Deelen (2015), OCDE-CEPAL (2012). Para los cambios en el financiamiento de las pymes véase Fundación Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores (2017).

2. Evolución del empleo según la forma legal y la propiedad de las empresas exportadoras

Para ejemplificar la evolución de la forma legal de las firmas y el empleo asociado a ellas se analizó el caso de Chile procesando los microdatos por empresa de aduana y del Servicio de Impuestos Internos. Algunos de los principales resultados, para el período 2005-2015, se sintetizan en los cuadros 28 y 29.

Cuadro 29
Chile: Empleo y productividad según forma legal de las empresas exportadoras, 2005-2015
(En número de empresas, de ocupados, millones de dólares constantes de 2010, y porcentajes)

2015	Empresas	Empleo	Exportaciones en millones de dólares	Exportaciones por trabajador, en dólares	Exportaciones por empresa
Persona jurídica comercial	6 790	1 096 272	63 047	57 511	9 285 314
Sociedades extranjeras	69	7 479	262	35 000	3 793 718
Organización sin fines de lucro	28	6 070	68	11 241	2 436 893
Instituciones fiscales	10	48 808	12 373	253 493	1 237 250 233
Sin personalidad jurídica	2	492	1	2 522	620 300
Personas naturales	1 108	s/d	205	s/d	184 746
Total	8 007	1 159 121	75 956	65 529	9 486 165
Evolución 2015-2005	Empresas (en porcentajes)	Empleo (en porcentajes)	Exportaciones (en porcentajes)	Exportaciones por trabajador (en porcentajes)	Exportaciones por empresa (en porcentajes)
Persona jurídica comercial	20,1	30,4	44,3	68,6	83,0
Sociedades extranjeras	19,0	146,8	-75,9	-85,1	-69,1
Organización sin fines de lucro	-6,7	41,2	62,2	75,0	164,8
Instituciones fiscales	-33,3	-4,7	-10,8	42,7	104,0
Sin personalidad jurídica	-92,9	128,8	-72,1	-98,6	-99,8
Personas naturales	8,6	s/d	86,8	s/d	162,7
Total	17,6	28,8	29,4	52,8	67,4

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana, Servicio de Impuestos Internos (SII) y Servicio de Registro Civil e Identificaciones. Se utilizaron datos del Banco Mundial para calcular los valores en dólares constantes de 2010.

En 2015 predominan, como era de esperarse, diferentes tipos de sociedades comerciales (84% del total). Les siguen las personas naturales, con el 14%, y existen otras pocas firmas que son sociedades extranjeras, organizaciones sin fines de lucro o instituciones fiscales, lo que muestra la diversidad de formas jurídicas que asumen las empresas exportadoras.

En términos de empleo y exportaciones, luego de las personas jurídicas comerciales, destacan las instituciones fiscales que tienen una alta productividad, lo que se observa por el monto exportado por trabajador y el monto exportado por empresa. CODELCO, la principal exportadora de cobre, es lógicamente la principal institución fiscal, aunque para muchos efectos prácticos (como la contratación de personal, el balance anual, el reporte a la superintendencia etc.) funciona como una sociedad anónima comercial privada.

Si se analiza la tendencia, es interesante constatar que disminuyó el número de entidades fiscales exportadoras, que pasó de 15 instituciones en 2005 a 10 en 2015. En cambio, aumentaron las Sociedades por Acciones (331%) y las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (289%), y las sociedades extranjeras pasaron de 58 a 69 firmas (especialmente en el período 2011 a 2015), pero disminuyó el monto promedio exportado.

Dentro de las sociedades comerciales (cuadro 29), son frecuentes las Sociedades de Responsabilidad Limitada, que en promedio exportaron 90.000 dólares (constantes de 2010) por trabajador, productividad que duplica a la de los otros tipos de empresas comerciales. Le siguen las Sociedades Anónimas Cerradas, que acogen a la mayor cantidad de trabajadores (uno de cada dos trabajadores ocupados en una empresa exportadora lo hace en una empresa que formalmente está constituida como Sociedad Anónima Cerrada) y aportan un poco más a las exportaciones. En términos de la evolución de la ocupación, el aumento es mayor en las Sociedades por Acciones y las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada.

Cuadro 30
Chile: Principales subtipos de empresas comerciales, empleos y exportaciones por trabajador, 2015
(En número de empresas, ocupados, dólares constantes de 2010 y porcentajes)

	Empresas	Empleos	Exportaciones	Exportaciones por trabajador	Aumento empleo 2015-2005 (en porcentajes)
Sociedad Responsabilidad Limitada	2 890	264 470	23 813 555 892	90 043	23
Sociedades Anónimas Cerradas	2 450	626 971	30 680 595 087	48 935	19
Sociedad por Acciones	1 147	89 400	2 925 299 753	32 721	203
Empr. Individual Resp. Ltda.	218	1 557	60 161 071	38 639	416
Sociedades Anónimas Abiertas	62	74 895	3 381 991 337	45 156	25

Fuente: Elaboración propia sobre la base del procesamiento de los microdatos por empresa de aduana, y del Servicio de Impuestos Internos (SII). Se utilizaron datos del Banco Mundial para calcular los valores en dólares constantes de 2010.

Si se analiza un período mayor (desde el año 2000), se concluye que las exportaciones que aumentaron fuertemente (más que se duplicaron) fueron acompañados de un crecimiento mucho menor en la cantidad de firmas, que han tenido una serie de transformaciones en su composición. En 2015 un 43% de las firmas que exportaron no existían o no eran exportadoras en el año 2000. Casi todas ellas han sido formalizadas con una personalidad jurídica comercial, y en el año 2015 participaron con el 13,1% de los envíos⁷⁶. Las entidades fiscales son cada vez menos, pasaron de 20 a 10 en el período⁷⁷, pero se han mantenido en torno al 15% de los envíos. Sus exportaciones están altamente concentradas, ya que CODELCO representó, en 2015, el 92% de las exportaciones de entidades de propiedad estatal, y alrededor del 14% de las exportaciones totales del país⁷⁸.

Estos datos conviene analizarlos en relación con el universo total de cada tipo de empresa. Así, en Chile en 2015, solo el 1,7% de las entidades fiscales (627 organismos) exportaron, y el 8,8% de las sociedades extranjeras (734 firmas). En cambio, entre las Sociedades Anónimas Abiertas (262 compañías), el 24% exportaron, y en las Sociedad Anónimas Cerradas (43.741 empresas) el 6,6% exportaron.

Es interesante constatar que el análisis según tamaño tiene mayor sentido para las personas jurídicas comerciales que para las otras formas jurídicas. Especialmente si el tamaño está determinado por el nivel de ventas que se declaran ante la institución tributaria. Esto por cuanto pueden existir sociedades extranjeras que representan a una gran empresa internacional, pero cuyas ventas en el país

⁷⁶ La proporción con menos de quince años es mayor en la medida que disminuye el tamaño. La mayor juventud de las pymes exportadoras parece reproducirse en la mayoría de los países. En El Salvador en 2017, el 40,2% de las microempresas tiene hasta nueve años, condición que está presente en el 24% de las pequeñas, el 17% de las medianas y el 7,2% de las grandes (Campos y López 2019).

⁷⁷ Dejaron de exportar "empresas" o instituciones como el Instituto de Salud Pública, el Instituto de Investigaciones Agropecuarias, Correos de Chile, la Corporación Nacional Forestal, entre otras.

⁷⁸ Participación que evidentemente está muy influida por el precio del cobre. Este pasó de 82 centavos de dólar la libra en 2000, a 249 centavos de dólar la libra en 2015, y alcanzó su máximo de 342 centavos de dólar en 2010; sufrió una fuerte baja en 2009, y estuvo por debajo de los 300 centavos de dólar la libra entre 2015 y 2018.

son relativamente pequeñas, u organizaciones sin fines de lucro e instituciones fiscales que son relativamente grandes por los recursos que movilizan o sus ocupados, pero en términos de ventas comerciales declaradas en Impuestos Internos corresponden a pymes o mipymes.

3. Empresas exportadoras de propiedad extranjera y empleo

El análisis de la propiedad de las firmas es muy importante, especialmente en aquellos países cuyas políticas de desarrollo productivo presentan objetivos en este plano. Es posible idear diversos indicadores para analizar esta dimensión; el más simple es el de propiedad extranjera. Este grupo particular de exportadoras suelen ser filiales de grandes conglomerados transnacionales y por lo tanto mantienen el nombre del holding, pero también pueden aparecer con otros nombres. Un caso conocido son aquellas importadoras que actúan como una distribuidora de la casa principal; en el rubro electrónico esto es muy frecuente en los países de la región. Pero también existen algunas de propiedad extranjera que, tanto en el país de origen como en aquel desde el cual realizan exportaciones, corresponden a pymes.

Una manera de acercarse al análisis de la evolución de las grandes empresas exportadoras e importadoras según su propiedad es partir de la naturaleza jurídica de las propias empresas, o de la información pública que existe sobre ellas en sus balances o informes de actividades. Esto conviene hacerlo caso a caso, ya que en la mayoría de los países se trata de pocas firmas.

A partir de la nacionalidad de los capitales de las firmas se pueden realizar una serie de análisis referidos a la nacionalización o internacionalización del sector externo, recurriendo a indicadores como la proporción de un bien o servicio que es exportado o importado por firmas extranjeras, o a otros más sofisticados como la influencia de los capitales extranjeros en la evolución de las exportaciones o importaciones, lo que implica conocer la composición de la propiedad de cada empresa.

En algunos casos y coyunturas —como crisis económicas— los procesos de modificaciones en la propiedad pueden ser bastante dinámicos, ya que tienden a aumentar las transacciones de la propiedad. En otros casos y coyunturas existe un interés ciudadano por conocer a quiénes pertenecen las exportadoras y cuántos puestos de trabajo generan. El indicador más simple es la distinción de una empresa entre nacional o extranjera, pero también se logra precisar con detalle el tipo de sociedad, especialmente en las nacionales y, en las extranjeras, diferenciando entre las translatinas y las demás.

Este indicador, al igual que en otros casos, conviene calcularlo en relación con el número de firmas y el valor exportado. En Ecuador, al analizar los datos complementados entre varias fuentes, se pudo comprobar que entre 2008 y 2013 el porcentaje de empresas de propiedad nacional aumentó desde el 97% al 98,5%; medido en valor de las exportaciones este incremento fue mayor: pasó del 72% al 99% de las exportaciones.

En general, la proporción de exportadoras de propiedad internacional es mayor entre las grandes firmas que entre las pequeñas, por lo que debiera esperarse que su aporte sea mayor en el valor de las exportaciones que en la proporción de empresas. Es posible suponer que, en aquellos países y períodos con gobiernos que aplican políticas liberales y de atracción de la inversión extranjera, las exportadoras e importadoras de propiedad extranjera aumenten su participación en el valor exportado e importado. Pero es necesario analizar en detalle, además de la formalidad tributaria de la propiedad, la composición accionaria y el origen del capital.

Dadas las variaciones en los tipos de propiedad, es importante contar con mediciones que permitan analizar su evolución, y esto por supuesto no solo al nivel del número de empresas y valor exportado, sino también en cuanto a los puestos de trabajo generados. Así se podría llegar a conocer la cantidad de ocupados en las firmas exportadoras relacionados con inversión extranjera. Es muy importante analizar este tipo de indicador en cada país, de manera de destruir muchos mitos sobre la

composición de la propiedad. Este análisis debe realizarse con precisión para obtener conclusiones irrefutables sobre este tema, que tiene una alta significación simbólica y política en todos los países.

Además, este tipo de análisis permite comprender si los envíos a un país de destino han evolucionado favorablemente por medio de empresas exportadoras cuya propiedad se relaciona con ese mismo país de destino. Al respecto, es interesante analizar la influencia de firmas chinas en el comercio de algunos países y productos. En la Argentina, Paraguay y Perú se puede verificar que firmas chinas o, mejor dicho, que han sido compradas por capitales chinos, están presentes entre las primeras cinco de los principales productos que se envían a ese país. Un ejemplo de esto es COFCO, una empresa comprada por capitales chinos, que es una de las principales exportadoras de soya de Paraguay a China, y de trigo de la Argentina a China.

4. Empresas de zonas francas y empleo directo e indirecto⁷⁹

En las zonas francas, en las que se atrae inversión extranjera mediante incentivos arancelarios y en algunos casos tributarios, tiende a existir una mayor proporción de empresas exportadoras-importadoras de propiedad extranjera. En la mayoría de los países de Centroamérica constituyen una proporción significativa de las exportaciones —en la República Dominicana representan alrededor del 60% de las exportaciones, en Costa Rica el 48% de las exportaciones—, y en otros países, como Uruguay, el 28% de las exportaciones⁸⁰.

En la mayoría de los países es posible encontrar reportes a nivel de las firmas que se localizan en estas zonas francas, lo que permite conocer la cantidad de ocupados directos e indirectos, en cada empresa. Este total puede ser considerado el de ocupados en exportadoras/importadoras, ya que frecuentemente las empresas cumplen ambas funciones.

En diez países se recopila información (mediante encuestas, censos y registros) sobre los empleos indirectos generados por los encadenamientos, información que en general es aportada por los proveedores de las firmas localizadas en la zona franca.

En varios países hay zonas francas en distintas áreas geográficas, por lo que para obtener el total de ocupados es necesario considerar a todas las empresas en cada una de estas zonas. En el cuadro 30 se recopila esta información para 18 países, incluyendo los empleos directos y los indirectos⁸¹.

Cuadro 31
Países de América Latina: Empresas y empleos en las zonas francas, 2015-2016 y 2018-2019
(En número de empresas y ocupados)

	País	Zona franca	Empresas	Empleos directos	Empleos indirectos	Total 2015-2016	2018-2019 Empresas	Empleos directos
2015	Brasil	1	479	114 226	207 993e	114 226	198	85 000
2016	Chile (ZOFRI)	3	2 001	18 000	32 776e	50 776	2 027	19 100
2016	Colombia	100	845	65 222	174 068	239 290	973	55 103
2015	Costa Rica	39	331	82 086	43 168	125 254	375	125 039
2016	Curazao	2	130	708	1 000	1 708	90	600
2016	Ecuador	8	28	4 023	7 325e	11 348	10	3 364

⁷⁹ En esta sección se opta por mantener el concepto de empleos directos e indirectos tal como se utiliza en los informes sobre zonas francas de la región. Pero no corresponde exactamente a la definición de empleo directo que se propone en este estudio, que es el total de ocupados ponderado por el coeficiente exportador, por lo que los empleos directos de esta sección son comparables con los del resto del documento cuando todas las ventas de las empresas de zona franca son enviadas al exterior (es decir, las empresas presentan un coeficiente exportador igual a uno).

⁸⁰ Otros antecedentes pueden verse en Moreno (2017).

⁸¹ En el caso de Chile se incluyen a la principal zona franca, la localizada en Iquique (ZOFRI), que representa el 90% de las transacciones de zona franca (las otras dos zonas son muy pequeñas y están ubicadas en los extremos del país, una en Arica y la otra en Punta Arenas). Para más detalles véase ZOFRI (2017) y Banco Mundial (2018).

	País	Zona franca	Empresas	Empleos directos	Empleos indirectos	Total 2015-2016	2018-2019 Empresas	Empleos directos
2016	El Salvador	17	155	74 000	134 746e	208 746	158	56 985
2015	Guatemala	19	258	15 322	32 000	47 322	176	6 129
2016	República Dominicana	65	645	163 147	122 673	285 820	673	171 726
2016	Haití	11	16	13 438	24 469e	37 907	24	20 980
2015	Honduras	39	493	14 600	164 000	178 600	289	160 000
2015	México	3	5 900	111 727	203 443e	315 170	s/d	s/d
2016	Nicaragua	50	217	115 050	330 942	445 992	219	121 913
2016	Panamá	20	270	7 500	6 234	13 734	280	3 000
2015	Paraguay	2	152	2 078	6 234	8 312	173	2 500
2016	Perú	5	78	1 506	2 742e	4 248	155	1 988
2016	Puerto Rico	3	216	15 000	27 313e	42 313	192	12 000
2015	Uruguay	13	1 420	13 321	1 276	14 597	1 074	15 337
	Total	400	13 634	830 954	1 522 403	2 145 364		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los informes estadísticos de cada zona franca o de aduanas, varios de ellos enviados a AZFA. En Chile el anuario de la ZOFRI y del Servicio de Aduanas; en Costa Rica en Monge y Mora (2016), otros países en AZFA (2016 y 2020). Nota: (e) En Brasil, Chile, Ecuador, El Salvador, Haití, México, Perú y Puerto Rico, se estimó el empleo indirecto considerando la proporción entre empleos directos e indirectos en los otros diez países de los que se tienen datos.

En el total de la región, se concluye que en 2016 había 13.620 empresas en zonas francas, y en ellas trabajaban 831.000 ocupados (directos); si se suman los empleos en las empresas proveedoras (indirectos) se llega a un total de 2,1 millones de ocupados.

A nivel de países, es en la República Dominicana donde proporcionalmente existe un mayor aporte. Entre el año 2000 y el 2009 hubo una fuerte disminución: pasó de 190.000 ocupados a alrededor de 120.000, afectado (además de las crisis) por la disminución de los envíos a los Estados Unidos derivada de la competencia china por textiles en ese mercado. Luego de 2010 se habría dado una lenta recuperación⁸². En efecto, en 2016 contaba con 645 firmas que generaban 150.000 empleos, nivel superior al de México con casi 6.000 mil empresas, lo que se comprende cuando se analiza su aporte a las exportaciones.

Las exportaciones de las zonas francas de la República Dominicana alcanzaron los 5.700 millones de dólares, es decir el 56% de las exportaciones totales del país. En 2017, esas zonas francas exportaron 1.849 líneas de productos a 132 países: esto mediante 665 empresas que generaron 165.000 ocupados. En 2018 continuó aumentando el empleo, llegando a casi 170.000 ocupados⁸³; en 2019 se habrían creado más de 2.000 empleos adicionales.

Entre 2016 y 2019, en ocho países: Brasil, Colombia, Curazao, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Panamá y Puerto Rico, disminuyó significativamente el número de empleos directos en las zonas francas, lo que generalmente estuvo ligado a una disminución en el número de empresas localizadas en ellas. Se puede estimar que el empleo (directo) en las zonas francas de la región ha disminuido en alrededor del 17% (si se excluye México), lo que en alguna medida ha reforzado la opinión de que se trata de enclaves sin mucha relación con el resto de la economía en esos países. En otros países como Chile, República Dominicana y Nicaragua, se observa una estabilización, con un pequeño crecimiento en el número de empleos

En algunos pocos países el empleo en las zonas francas ha seguido creciendo de manera significativa, especialmente en los que tienen mayor participación del sector servicios y del empleo

⁸² Véanse, entre otros, Adozona (2012), Consejo Nacional de Zona Franca (2018), UNCTAD (2018).

⁸³ Para otros detalles sobre la importancia de la Zona Franca de la República Dominicana véase el informe del Consejo Nacional de Zona Francas de Exportación (2018).

femenino. Este es el caso de Costa Rica, donde su aporte a las exportaciones alcanzó el 53% en 2019. El empleo aumentó a una tasa anual de 10% entre 2015 y 2019, debido al incremento del número de empresas de servicios y el empleo en ellas. En 2019, la participación del empleo femenino alcanzó el 43% en las zonas francas, lo que implica una participación 5 puntos porcentuales por arriba de la participación en el total de empresas. A su vez, el nivel de salarios es superior al existente en el total de empresas, llegando a casi el 20% de diferencia en 2019 (véase el cuadro 32).

Cuadro 32
Costa Rica, zona franca: empresas, empleo y salarios, 2016-2019
(En número de empresas y ocupados, dólares y porcentaje)

	2015	2016	2017	2018	2019
Empresas	331	343	360	376	394
Empleos	82 086	93 836	103 431	115 471	25 039
Empresas de servicios	173	186	202	216	231
Empleos en empresas de servicios	45 591	52 114	60 209	68 285	75 101
Salarios	1 484	1 508	1 516	1 552	1 626
Porcentaje que supera a la media nacional (en porcentajes)	14,3	12,4	13,4	17,0	19,8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Procomer (2020), Banco Central (BCCR) y Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS).

Hay países con series transversales con mayor detalle: entre ellos destaca el caso de Uruguay, que aplica Censos de Zonas Francas, lo que permite analizar la información por sectores, sexo, nacionalidad y tipo de contrato de los ocupados.

En el caso de las firmas de zonas francas de Uruguay se da una elevada brecha salarial de género (72%). No es posible atribuirlo a menores niveles de escolaridad de las mujeres (ya que el 55,4% de las mujeres contaba con educación terciaria y más; esa condición se daba en el 54,7% de los hombres). Lamentablemente estos datos no incluían reportes sobre la experiencia laboral, dimensión que también podría estar en la base de esas diferencias salariales.

Cuadro 33
Uruguay: Empleos y salarios en las empresas de zona franca, según la zona franca, sexo y educación, 2016
(En número de ocupados, dólares y porcentaje)

Nombre	Hombres	Salarios	Educación		Salarios	Educación	
			terciaria o + (en porcentajes)	Mujeres		terciaria o + (en porcentajes)	Brecha (en porcentajes)
Aguada Park S. A.	1 224	2 423	57,8	691	1 707	52,5	70,4
Grupo Continental S. A.	318	2 645	44,0	138	2 449	58,0	92,6
Colonia Suiza S. A.	16	967	56,3	12	709	58,3	73,3
Florida S. A.	265	1 125	45,7	142	1 134	26,1	100,8
Lideral S. A.	131	1 276	25,2	94	1 059	21,3	83,0
Nueva Palmira	495	1 714	3,2	61	1 729	18,0	100,9
Parque de Ciencias S. A.	181	3 646	56,4	182	3 118	47,3	85,5
Punta Pereira S. A.	669	3 672	30,9	115	2 695	52,2	73,4
UPM Fray Bentos S. A.	290	4 715	48,6	58	3 953	89,7	83,8
WTC Free Zone S. A.	585	5 307	85,0	590	2 583	76,1	48,7
Zonamérica S. A.	3 509	4 095	63,5	3 084	2 793	55,0	68,2
Total	7 683	3 530	54,7	5 167	2 542	55,4	72,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Censo de Zonas Francas 2016 de Uruguay.

Es interesante hacer notar que en países como Panamá la situación es distinta. Según el censo que se hizo en 2002 en la zona franca de Colón, había 340 firmas que empleaban a 16.000 personas. Solo el 35% de los ocupados eran mujeres, y aunque no se procesó el nivel de salarios por sexo y nivel educacional, los datos promedio en las firmas con mayor proporción de mujeres fueron muy inferiores. En este caso, como en muchos otros, lo importante es analizar cómo evoluciona la situación, de manera

de conocer si ha aumentado la participación femenina en las empresas de zona franca y si ha disminuido la brecha salarial de género.

B. Indicadores relacionados con las políticas de fomento y de regulación

Existe una serie de registros que posibilitan analizar el comportamiento de las empresas exportadoras favorecidas por una política de fomento, ya que las firmas beneficiarias normalmente deben completar formularios con sus características.

1. Exportadoras y empleos en las empresas favorecidas por programas de fomento

En la región el ejemplo de mayor cobertura de este tipo es el mencionado programa mexicano para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación (IMMEX), ya que representa el 70% de las exportaciones y el 50% de las importaciones. El programa es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicios destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación, o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y las cuotas compensatorias.

El Gobierno Federal publicó el 1 de noviembre de 2006 el Decreto IMMEX que integró los programas para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (maquila, 2.730 empresas y 1,2 millones de ocupados en 2006) y el de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, cuyas exportaciones representaban el 85% de las exportaciones manufactureras de México. Es decir, constituye el subuniverso más importante entre las firmas exportadoras de manufacturas que también importan directamente.

Los beneficiarios del programa deben (si no lo hacen dejan de recibir sus beneficios) completar un formulario con información sobre las características de la empresa, lo que permite analizarlas y construir indicadores de coyuntura. El número de empresas beneficiarias es similar al de las exportadoras industriales, e involucraba a más de 2,7 millones de empleos en 2019. Es interesante recalcar que este universo, casi por definición, incorpora a firmas exportadoras que también importan⁸⁴.

Si se analizan los datos se logra construir series para analizar la evolución del empleo asociado a las exportaciones, la trayectoria de los salarios y la productividad por subsectores y estados, incluso diferenciando entre los trabajadores directamente contratados y los subcontratados, y distinguiendo entre empleados y obreros. En el cuadro 34 se resumen algunas de estas dimensiones para el total de las empresas manufactureras del programa IMMEX.

Cuadro 34
México, IMMEX: Evolución de las empresas exportadoras industriales, empleo y salarios, 2007-2019
(En número, millones de dólares, ocupados y porcentajes)

	Empresas	Exportaciones	Importaciones	Empleos	Empleos directos	Salarios: porcentaje superior al total (en porcentajes)
2007	5 062	153 418	118 906	1 929 204	1 116 705	
2008	5 231	175 041	141 398	1 867 828	1 031 672	13,7
2009	5 219	126 499	103 891	1 617 651	890 802	17,3
2010	5 214	159 158	135 091	1 770 315	986 786	21,9
2011	5 091	177 053	153 969	1 859 884	1 052 605	21,5
2012	5 118	195 980	154 413	1 970 677	1 136 244	20,0

⁸⁴ Véase INEGI (2015), y los informes de INDEX.

	Empresas	Exportaciones	Importaciones	Empleos	Empleos directos	Salarios: porcentaje superior al total (en porcentajes)
2013	5 135	195 909	159 727	2 095 940	1 219 432	17,6
2014	5 034	222 816	172 547	2 205 240	1 306 336	14,2
2015	5 022	237 937	174.839	2 328 767	1 400 672	14,9
2016	5 024	222 542	171 008	2 433 586	1 474 034	23,9
2017	5 076	238 917	176 223	2 565 426	1 543 889	30,4
2018	5 122	255 617	195 569	2 666 938	1 609 586	s/d
2019	5 144	276 932	212 199	2 721 535	1 704 935	s/d

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos del INEGI de empresas IMMEX manufactureras.

Nota: El empleo directamente relacionado con las exportaciones se calculó considerando como coeficiente exportador a los ingresos por ventas en el exterior divididos por el total de ingresos.

El promedio de ocupados por empresa aumentó de 381 a 529 trabajadores, y durante todo el período los salarios promedio en las empresas IMMEX han sido significativamente superiores a los del total de empresas. El total de firmas del programa presentan un saldo favorable; sin embargo, hay subsectores con déficit, como el caso del sector textil (alrededor de 5 millones de dólares), en el que, al igual que en otros países, los salarios son bajos⁸⁵.

Sería muy interesante, en este caso como en todos aquellos en que se recolecta información a través de registros y que implican un programa de fomento, revisar las eventuales sobredeclaraciones o subdeclaraciones, así como los factores que pueden tender a que se sobreestimen o subestimen los niveles reales. Por ejemplo, el total de ocupados podría chequearse con las declaraciones ante la seguridad social. Esto por cuanto puede haber sobreestimaciones al considerar el promedio anual a partir de declaraciones mensuales, ya que puede haber contrataciones a tiempo parcial. Por tanto, debiera revisarse con las horas efectivamente trabajadas, en el propio cuestionario del IMMEX y luego con modalidades de validación externa, como los trabajadores declarados a los organismos de seguridad social.

2. Empleos en las empresas exportadoras supervisadas por otros organismos

Los tipos de empresas que se priorizan para recibir programas de apoyo presentan una característica que se quiere potenciar. También hay características o conductas de las firmas que se busca evitar, como los incumplimientos de las leyes laborales, sanitarias, tributarias, de la libre competencia, del consumidor, medioambientales o de género. Estos incumplimientos normalmente se formalizan a través de una sanción de un organismo fiscalizador (habitualmente una multa). Por ello en varios países de la región se ha iniciado una discusión acerca de si estas firmas son susceptibles de ser apoyadas por otros programas públicos, lo que desde la perspectiva analizada refiere generalmente a la promoción de exportaciones. En los países avanzados en términos de incentivos y regulación productiva esto ya se encuentra resuelto por normativas aprobadas por organismos tripartitos (como el Consejo Económico Social, donde se encuentran representados organismos de los trabajadores —o de los consumidores—, los gremios empresariales y los organismos gubernamentales). Esas normativas establecen, entre las sanciones por una infracción grave a una ley, que el infractor no pueda postularse a beneficios de las políticas públicas.

Sin pretender proponer una solución para este tema, es posible discutir y evaluar la posibilidad de incluir dentro de los criterios de selección de las empresas para recibir un programa de fomento exportador el que no hayan sido sancionadas por un organismo regulador, o en su caso, que hayan superado la falta o hayan cumplido con la sanción. O a la inversa (y para expresarlo en términos positivos), obtener la información sobre las exportadoras que han tenido mejor desempeño en cada una de las dimensiones, considerando las revisiones habituales realizadas por los organismos de supervisión.

⁸⁵ Existen firmas exportadoras textiles en México y en otros países de la región que, como ocurre en el Sudeste Asiático, pagan salarios muy bajos. Véase, por ejemplo, Vu, Bellone y DAVIS (2018).

Esto se puede traducir operacionalmente en que el OPE envíe a los organismos supervisores las nóminas de los potenciales favorecidos con programas o de todas las exportadoras a cada organismo fiscalizador, que le agregará la información de su respectiva competencia, o que se les pida a estos organismos la nómina de firmas sancionadas (y eventualmente, la de las premiadas por su desempeño), de manera de contar con los indicadores pertinentes para cada empresa⁸⁶. Se desconoce si este procedimiento se ha realizado de manera sistemática en algún país de la región, por lo que no es posible presentar ejemplos de la cantidad de empresas exportadoras y los empleos en ellas que fueron favorecidos por otros programas públicos.

En fin, un procedimiento similar podría usarse para conocer qué firmas han sido beneficiadas por otros organismos y programas públicos, de manera de: a) complementar las bases de datos de las empresas y poder realizar análisis de la evolución del empleo y de la productividad, y b) evitar descoordinaciones o casos con acceso privilegiado a los programas públicos. Por ejemplo, si los ejecutivos de una pyme ya están siendo capacitados por un programa público de desarrollo productivo, puede ser más eficiente incluir en esa misma instancia un programa de capacitación exportadora. Este mismo procedimiento evita que se privilegie siempre a los mismos agentes con programas de crédito, apoyo productivo o de fomento.

Para conocer la cantidad de ocupados en estas empresas debe realizarse un matching o pareo de las exportadoras —basado en los datos de aduana— con aquellas instituciones que fiscalizan a las firmas. Así podría conocerse si los empleos generados cumplen las normativas ambientales⁸⁷, laborales u otras regulaciones. Esto puede ser muy importante para promocionarlas en el exterior.

C. Comercio electrónico transfronterizo, necesidad de conocer a los agentes para estimar el empleo

Para conocer la cantidad de ocupados vinculados al comercio electrónico transfronterizo (o comercio digital transfronterizo, o e-commerce Cross-Border) con la metodología propuesta, se requiere estudiar las características de las empresas que lo realizan, lo que no es simple ya que, pese a su exponencial desarrollo en los últimos años, existe poca información por la dificultad de delimitar el fenómeno y por la falta de registros o encuestas.

A nivel internacional, las definiciones de comercio electrónico difieren, en especial por la delimitación del medio electrónico⁸⁸. El análisis de las definiciones permite concluir que no importa el medio de pago efectivo de la transacción, sino el sistema utilizado para efectuar la orden de compra. Así, puede definirse el comercio electrónico como toda transacción realizada electrónicamente a través de internet, excluidas las realizadas en cajeros automáticos, con independencia del medio de pago utilizado y del mecanismo de intercambio utilizado (adhesión, subasta, negociación entre las partes, etc.). Para que se considere comercio electrónico internacional, los agentes que realizan la transacción deben ubicarse en países diferentes.

⁸⁶ También es posible pedir a cada empresa una especie de declaración de buen comportamiento. En el fondo, lo que se puede evitar es favorecer a firmas que incumplen normas. También podrían utilizarse las estadísticas ambientales que recolectan información a nivel de empresas, véase por ejemplo INEC (2016).

⁸⁷ Véase Leonard (2018).

⁸⁸ El U.S. Census Bureau define el comercio electrónico como "aquel que mide el valor de los bienes y servicios vendidos online a través de redes públicas como internet, o redes privadas basadas en sistemas tales como el de intercambio electrónico de datos (EDI). Las ventas de comercio electrónico son ventas de bienes y servicios para las cuales la orden de compra o la negociación del precio y condiciones de la venta tienen lugar a través de internet, de una extranet como la red EDI, u otro sistema online. El pago podrá o no hacerse efectivo online". El Statistics Canadá (StatCan) lo define como aquel comercio desarrollado a través de internet. Esto es, transacciones llevadas a cabo sobre un canal informatizado, consistentes en la transmisión de la propiedad o uso de activos tangibles o intangibles. Eurostat y la OCDE enfatizan en que la orden de compraventa debe ser electrónica para que la transacción sea considerada comercio electrónico.

El desarrollo del comercio internacional mediante modalidades de comercio electrónico aumenta con fuerza. Internet abre oportunidades para que las economías de la región sean más productivas, amplíen sus oportunidades de emprendimiento e impulsen un crecimiento económico inclusivo. Como dice el informe de la OMC (2016, pág. 54), “las empresas y los proveedores de servicios al por menor, como Amazon.com, eBay, PayPal y otros [...] ofrecen en la actualidad plataformas y sistemas de pago que facilitan las exportaciones incluso de las [...] más pequeñas. Las tecnologías digitales reducen los costos del comercio de las pymes y les dan una presencia global que antes estaba reservada solamente a las grandes [...] multinacionales, lo que permite a las pequeñas [...] competir directamente con las grandes empresas”.

El comercio electrónico transfronterizo implica un cambio radical en la forma en que las empresas comercian entre sí y con los consumidores. Puede implicar un acceso nuevo, de bajo costo y masivo a los mercados globales o, a la inversa, puede consolidar el poder de los compradores globales, ya que los productores de los países en desarrollo pueden ser marginados por tecnologías de comunicación sofisticadas, sistemas logísticos, sistemas de pago y de certificación. Las empresas y los consumidores deben confiar en un mosaico de normas acordadas por algunos países en sus acuerdos comerciales bilaterales o regionales. Tal como lo planteó la OMC en la reunión de febrero de 2019: “Es alentador ver a tantos socios unirse a esta importante iniciativa comercial. El comercio electrónico es una realidad en la mayoría de los rincones del mundo, por lo que debemos a nuestros ciudadanos y empresas proporcionar un entorno en línea predecible, eficaz y seguro para el comercio. Esperamos trabajar con todos los miembros interesados [...] para crear un conjunto de reglas verdaderamente integral”.

En los últimos cinco años, más de 1000 millones de personas se convirtieron en nuevos usuarios de internet. En comercio electrónico, según datos de la Comunidad Europea de 2016, el 42% de las empresas realizó compras por internet; en España fue el 38%. Actualmente, el 69% de los usuarios chinos de internet realiza compras online, es decir, 533 millones de consumidores. Es el primer mercado mundial de comercio electrónico, con ventas anuales de 672.000 millones de dólares, más que el segundo y tercer clasificados juntos (Estados Unidos y el Reino Unido)⁸⁹.

El comercio electrónico, al cambiar la forma de acceso a los productos de consumo, abre una oportunidad para los países en desarrollo de conectar a los productores con los consumidores de manera directa y eficiente, pero surge la pregunta de si las pymes de la región están en condiciones de enfrentar este desafío. Existe una paradoja: por una parte, las nuevas tecnologías y el desarrollo de los medios de comunicación posibilitan que (en alguna medida) disminuya la brecha de productividad entre la pyme y la gran empresa, pero, por otro lado, la penetración del comercio electrónico parece estar siendo utilizada en mayor medida por las grandes empresas que por las pymes, lo que se expresa en una serie de indicadores como las ventas por internet por tamaño de empresa⁹⁰.

En la región el crecimiento ha sido también exponencial, tanto del comercio electrónico nacional como del transfronterizo. Incluso en los recientes acuerdos comerciales se mostró una preocupación especial por el tema. Apesar de este rápido aumento en las transacciones electrónicas, todavía no hay reglas multilaterales que regulen este tipo de comercio y las políticas son incipientes; tampoco hay datos duros para analizar su evolución en los países de la región⁹¹.

⁸⁹ Véase OCDE (2019).

⁹⁰ Véanse los estudios de Suominen (2017a y 2019), las diferentes ponencias presentadas en el taller sobre comercio digital efectuado en CEPAL el 18 de diciembre 2017, en Santiago de Chile, y Patiño y otros (2018).

⁹¹ Las estimaciones conservadoras lo sitúan en 20% de crecimiento anual entre 2012 y 2016, período en que el comercio de bienes estuvo casi estancado. Y probablemente crecerá más, por lo que es muy importante ocuparse de este tema y medirlo, véase Suominen (2017b), Fonseca y Lopes (2016), Tejero (2018). Para profundizar en la falta de reglas multilaterales en el comercio electrónico y su incorporación en los acuerdos comerciales, véase Herreros (2019). Hay varios estudios sobre comercio electrónico transfronterizo basados en encuestas a consumidores e incluso a empresas exportadoras, pero se basan en muestras no representativas, lo que dificulta su extrapolación a nivel de cada país. Véase, por ejemplo, el realizado por DHL a usuarios [en línea] www.dhl.com/pa-en/home/insights-and-innovation/thought-leadership/white-papers/ecommerce-in-latin-america.html [fecha de

Desde la perspectiva de las empresas exportadoras, la conclusión es clara: se requieren políticas públicas que permitan un aumento de la economía digital y del comercio electrónico, mediante la disminución de las asimetrías entre los distintos tamaños de las firmas.

En algunos países, para intentar captar la evolución del comercio electrónico, se ha optado por realizar encuestas a muestras representativas⁹². Lo más simple es realizar una distinción dicotómica entre aquellas que realizan envíos por internet u otros medios electrónicos (dentro del país y al exterior) y analizar su distribución según tamaño y sector.

En algunos estudios (contrariando a la definición) se ha optado por analizar el tema mediante los medios de pago bancarios. Se recurre a la información de que disponen las entidades de medios de pago con las cuales se realizan estas transacciones. En la práctica, se analizan las transacciones comerciales mediante las tarjetas bancarias, de manera de analizar las operaciones realizadas a través de internet, utilizando medios de pago bancarios, entre una empresa nacional y una extranjera. Se diferencia entre: a) operaciones de exportación vía comercio electrónico, que corresponden a las ventas de un agente con sede en el país a un agente localizado fuera del país mediante medios de pago bancarios, en que las terminales de venta virtuales se encuentran fuera del territorio nacional; y b) Las operaciones de importación mediante comercio electrónico que corresponden a las compras de un agente nacional a un agente proveedor ubicado fuera del territorio, mediante medios de pago bancarios en que las terminales de venta virtuales se encuentran dentro del territorio nacional. Si se conoce el total de estas transacciones durante un año, se tendrá un censo del comercio electrónico internacional de un país⁹³.

Otra forma operativa para acercarse al tema es analizar a las operadoras de courier y sus prestaciones, más las empresas que recurren a programas como Exporta Fácil en cada país, y a las que comienzan a elaborar las redes internacionales de comercio electrónico.

Esto requiere realizar alianzas público-privadas con las firmas de courier en cada país o, mejor aún, con las asociaciones que las representan⁹⁴, para conocer qué empresas han exportado o importado mediante este instrumento, de manera de profundizar en ellas y analizar las características del empleo en esas empresas.

A partir de los registros electrónicos y nuevas bases de datos de las diversas plataformas que facilitan el intercambio se posibilita el avance en el conocimiento de los agentes que lo realizan (OCDE

consulta: abril de 2021]; el de PayPal [en línea] www.paypalobjects.com/webstatic/mktg/Latam/the_value_of_international.pdf [fecha de consulta: febrero de 2021], el de Visa (2019) a 1.000 directores de empresas.[en línea <https://usa.visa.com/dam/VCOM/regional/na/us/visa-everywhere/documents/merchant-cross-border-study.pdf>].

⁹² En casi todos los estudios se verifica un déficit de información para analizar el comercio electrónico transfronterizo. Véanse UNCTAD (2019 a) y OCDE (2019). Para Brasil, véase Nilo y Lopes (2016); para Chile, Centro de Economía Digital (2018); para Colombia, véase el estudio de la Comisión de Regularización de las Comunicaciones (2017); para México, Vásquez (2011), entre otros.

⁹³ Esto ocurre en países como España: las transacciones de comercio electrónico se observan con una terminal de venta virtual, considerando a las personas naturales o jurídicas que utilizan como medio de pago tarjetas bancarias, así como transacciones de no residentes que realizan operaciones en sitios web con una terminal de punto de venta virtual. Si bien no captura el que no se realiza con tarjetas bancarias, cubre una parte significativa, con origen y/o destino. Las operaciones se desglosan en: facturación, número de transacciones, origen/destino geográfico y rama de actividad económica afectada por la transacción. Véase [en línea] <http://data.cnmec.es/datagraph/> [fecha de consulta: abril de 2021].

⁹⁴ En la Argentina, CAPSIA (Cámara Argentina de Prestadores de Servicios Internacionales Aeroexpresos); en el Estado Plurinacional de Bolivia, ADESEC (Asociación de Empresas de Servicio Expreso Courier); en Brasil, ABRAEC (Associação Brasileira das Empresas de Transporte Internacional Expreso de Cargas); en Chile, ATREX (Asociación Gremial de Transporte Expreso de Chile-A.G.); en Colombia, CLADEC Colombia (ex Fedecourier); en Costa Rica, AEER (Asociación de Empresas de Entrega Rápida de Costa Rica); en República Dominicana, ASODEC (Asociación Dominicana de Empresas Courier); en Ecuador, ASEMEC (Asociación Ecuatoriana de Empresas de Mensajería Expresa y Courier); en El Salvador, GENTE (Gremial de Empresas Courier en el Salvador); en Guatemala, CLADEC Guatemala; en Honduras, ANCH (Asociación Nacional de Couriers de Honduras); en México, ANMEC (Asociación Nacional Mexicana de Empresas Courier, A.C.); en Nicaragua, ASONIC (Asociación de Courier de Nicaragua); en Panamá, AESEP (Asociación de Empresas de Servicio Expreso de Panamá); en Paraguay, APECO (Asociación Paraguaya de Empresas Courier); en Perú, APESE (Asociación Peruana de Empresas de Servicio Expreso); en Uruguay, AUDESE (Asociación Uruguaya de Empresas de Servicio Expreso); en Venezuela, ASOVEC (Asociación Venezolana de Empresas de Transporte Expres).

2019) y, por cierto, existen intentos por cuantificar el fenómeno: véanse, por ejemplo, los estudios de la Asociación de Internet en México (AIMX).

Para los objetivos de este informe se pueden diferenciar cuatro indicadores de comercio electrónico internacional:

- i) Empresas exportadoras/importadoras que recurren al comercio electrónico transfronterizo.
- ii) Comercio electrónico transfronterizo según tamaño de las firmas.
- iii) Comercio internacional de servicios vía prestaciones electrónicas.
- iv) Evolución del empleo y los salarios en las firmas que utilizan el comercio electrónico.

Con los registros ya existentes de aduana y los de tipo tributario, para algunos países es posible captar parte del comercio electrónico, ya que en la mayoría de los países se han ido diseñando formularios en línea para declarar las ventas y las compras electrónicas en el exterior. En la Argentina, desde 2015, hay un formulario en línea (F4550) para declarar las compras a proveedores del exterior; por tanto, si se analizan las firmas que completaron ese formulario puede obtenerse una aproximación del monto de las compras por comercio electrónico. Algo similar ocurre en Brasil con el Documento Simplificado de Exportación (DSE), y en Perú con la Declaración Simplificada de Exportación (DSE), para exportaciones de hasta 5.000 dólares. En Chile, además del sistema de las declaraciones simplificadas de exportación e importación, el Servicio de Aduana pide completar un formulario a quienes realizan servicios en el exterior y desean declararlos; allí se pregunta si el servicio será prestado vía correo electrónico.

Por tanto, si se procesaran por empresas o por identificador fiscal (ya que en muchos casos, especialmente en las importaciones, corresponderán a personas naturales) esos registros de aduana se podrían conocer qué agentes realizan el comercio electrónico. Si la información sobre esos agentes se completa con las fuentes complementarias mencionadas en este documento, se podría conocer exactamente la cantidad de empleos en las empresas que recurren al comercio electrónico para exportar o importar, y efectuar un análisis respecto del nivel de salarios y las brechas de género.

En algunos países ya se está avanzando en sistematizar estos registros a partir de los organismos oficiales; lo que falta es analizarlos adecuadamente y estimar su aporte al total de exportaciones y al empleo.

Por ejemplo, en Chile se logró procesar la información del Servicio Nacional de Aduanas sobre algunos subtipos de las declaraciones simplificadas de salida (DIPS) o ingreso (DUSI), lo que permite analizar la parte del comercio electrónico que realizan las empresas o las personas y que es captada por estos formularios (véase el cuadro 35).

Cuadro 35
Chile: Evolución del comercio electrónico según las declaraciones simplificadas de aduana, 2015-2020
(En dólares corrientes, cantidad de RUT)

Año	Exportaciones en dólares fob	Exportaciones Promedio mensual	Empresas exportadoras Promedio RUT mensual	Monto promedio mensual exportado por cada empresa
2015	22 796 854	1 899 738	435	4 371
2016	16 573 728	1 381 144	470	2 937
2017	18 470 984	1 539 249	517	2 978
2018	19 352 213	1 612 684	525	3 074
2019	23 812 832	1 984 403	969	2 047
2020*	24 699 508	2 058 292	974	2 114

Año	Importaciones en dólares CIF	Importaciones Promedio mensual	Empresas importadoras Promedio RUT mensual	Monto promedio mensual importado por cada empresa	Déficit anual
2015	165 394 679	13 782 890	11 423	1 207	-142 597 824
2016	176 551 588	14 712 632	14 134	1 041	-159 977 860
2017	193 248 231	16 104 019	17 182	937	-174 777 247
2018	238 495 161	19 874 597	20 644	963	-219 142 948
2019	345 538 869	28 794 906	44 198	652	-321 726 037
2020*	335 292 487	27 941 041	57 234	488	-310 592 979

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos del Servicio Nacional de Aduanas, procesando las declaraciones simplificadas: DUSI (operaciones 203, 204, 208, 209) y DIPS (operaciones 115, 116, 119, 122, 123 y 165).

Nota: * 2020: datos hasta octubre.

Se puede concluir que las importaciones realizadas mediante declaraciones simplificadas que utilizan el comercio electrónico superan ampliamente a las exportaciones vía comercio electrónico, y que se incrementó el saldo negativo, aproximadamente de 143 millones de dólares a 322 millones de dólares entre 2015 y 2020. Las empresas o agentes que importan vía comercio electrónico aumentaron de 11.000 a 57.000 (promedio mensual); por su parte, las empresas o agentes que efectuaron exportaciones pasaron de 435 a 974 (promedio mensual) en dicho período. Y, por cierto, el monto promedio importado por agente es mucho menor que el monto exportado por agente, pero son promedios cada vez menores ya que las transacciones son cada vez más directas y destinadas a satisfacer una demanda muy específica del exterior o de consumidores internos. Durante 2020 (datos hasta octubre), y pese a la pandemia, el comercio electrónico siguió creciendo, especialmente en número de importadores.

Los datos facilitados por aduana, al estar anonimizados lamentablemente no permiten efectuar el seguimiento y la caracterización por empresas, y tampoco posibilitan complementarlos con otras fuentes tributarias o de seguridad social, lo que impide analizar el comportamiento del empleo en las empresas que recurren al comercio electrónico.

En fin, aunque es poco lo que se sabe en la región (CEPAL 2018, cap. III), es posible avanzar de manera sistemática en el conocimiento del comercio electrónico recurriendo a los registros pertinentes. El gran potencial del comercio electrónico transfronterizo puede ser muy positivo para las firmas de menor tamaño, aunque requiere programas públicos adecuados y la existencia de información por empresas que permita efectuar su seguimiento. Esto por cuanto hay evidencia de que las pymes podrían beneficiarse con las ventas electrónicas; es más, podría ser una modalidad clave para desarrollar políticas de reactivación destinadas a enfrentar la crisis derivada del COVID-19 y para la generación de nuevas empresas exportadoras

D. Total de exportadoras-importadoras de bienes, servicios, comercio electrónico, y empleo

La presentación de la información por empresas exportadoras/importadoras que complementa diferentes bases es posible e implica un salto relevante en el análisis del comercio internacional. También permite imaginar la realización de un procedimiento más complejo, que permita comprender la totalidad del intercambio con el exterior y el empleo asociado, y que considere el análisis de los agentes y las empresas que lo realizan. Este procedimiento consiste en complementar el banco de datos de firmas exportadoras/importadoras que se detectan en aduana, las exportadoras/importadoras de servicios que se detectan en otras fuentes (normalmente encuestas de exportación de servicios), las exportadoras/importadoras de zona franca, y una base de empresas exportadoras/importadoras que utilizan

el comercio electrónico transfronterizo, de manera de consolidar una única base de comercio exterior que incluya a los bienes, a los servicios y al comercio electrónico, así como información sobre los empleos en las empresas. Esa base debería construirse y analizarse considerando los avances en inteligencia de datos, lo que permitiría distinguir entre empresas exportadoras/importadoras, instituciones y personas, medir la evolución de los ocupados en las empresas relacionadas con el comercio exterior, medir el comercio electrónico y los servicios exportados, entre otros indicadores.

Esa base tendría además la ventaja de posibilitar el conocimiento detallado de una serie de situaciones relevantes, y permitiría un mejor diseño de políticas y programas de fomento. Por ejemplo, permitiría el análisis de las diferencias de ocupados, salarios y productividad entre las empresas exportadoras de bienes y las de servicios; la determinación de los agentes que explican el déficit del comercio de servicios (generalmente explicado por el déficit en transporte, en servicios financieros y en servicios empresariales) y de comercio electrónico en la mayoría de los países de la región; la detección de las firmas que presentan las mismas características que las exportadoras; conocer cuántas exportadoras también exportan servicios, así como evaluar el empleo y su distribución por sexo.

Construir un banco de datos integrado por las empresas exportadoras de bienes y servicios y por las empresas importadoras de bienes y servicios posibilitaría conocer el saldo por empresa, el total de empleos asociados al comercio exterior y permitiría actuar sobre los agentes específicos que se quiere potenciar. Y de paso permitiría aumentar el nivel de transparencia en la elaboración, tanto de la balanza comercial como de parte de la balanza de pagos.

En Brasil, y en cierta medida en la Argentina y en México, con un pequeño esfuerzo adicional podría concretarse este banco consolidado de empresas exportadoras/importadoras de bienes y servicios. En los otros países, la posibilidad de consolidar un banco integrado de exportadoras/importadoras de bienes y servicios se encuentra menos avanzada.

Adicionalmente, esta macrobase que integre distintas bases de diferentes instituciones no solo facilitaría la labor de los programas de promoción de exportadoras, también facilitaría el paso del análisis micro al análisis macro, la construcción de las series de balanza comercial y la elaboración de modelos que permitirían analizar con datos actualizados los impactos de los cambios en el entorno comercial, y favorecería el control de la elusión, el contrabando y en general de la evasión tributaria.

Vale la pena mencionar que en la Unión Europea se pueden analizar con detalle las exportaciones de servicios por tamaño de empresa. Esto por cuanto procesan conjuntamente la información estadística del registro empresarial con registros sobre el comercio internacional de servicios a nivel de cada firma. Y algo similar ocurre con el comercio electrónico. Esto permite vincular el valor de las exportaciones e importaciones de cada empresa con sus características, según el registro empresarial. El conjunto resultante proporciona un desglose del comercio según el tamaño de las firmas (pequeña, mediana y grande), el tipo de propiedad y la categoría de la actividad económica principal de las empresas. La vinculación de diferentes bases agrega valor a los datos, sin aumentar la carga de recopilación para las empresas y con un menor costo de compilación.

Así, las estadísticas recientes de la Unión Europea sobre el comercio internacional de servicios proporcionan el valor del comercio de servicios, desglosado por categoría y por el país socio. Los datos se generan a partir de las transacciones registradas en la balanza de pagos de los países, que captura todas las transacciones que tienen lugar entre residentes y no residentes. Al vincular las bases a nivel empresarial, mediante un identificador común (el código de registro de la empresa), se obtiene una clasificación cruzada que proporciona nuevos datos sobre las firmas involucradas en el comercio de servicios⁹⁵.

⁹⁵ Véanse [en línea] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Balance_of_payments [fecha de consulta: 12-04-2021] y <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Resident> [fecha de consulta: abril de 2021].

V. Conclusiones y recomendaciones

La construcción y el análisis de los indicadores presentados se constituyen en una condición necesaria para la elaboración y la evaluación de políticas que permitan un desarrollo más equilibrado del sector exportador, y para el adecuado fomento de una estrategia de desarrollo productivo. Facilitan además la modernización del sector público, la interrelación con los actores y la agilidad de respuesta de los programas públicos frente a las fluctuaciones del comercio exterior.

Es estratégicamente muy importante que los distintos países de la región desarrollen modalidades de análisis de las empresas exportadoras según tamaño, en los que se pueda conocer el comportamiento del empleo en esas empresas. Para ello es necesario generar:

- Series de empresas exportadoras por tamaño, distinguiendo al menos dos categorías: las pymes y las grandes firmas, según la realidad, las necesidades y las definiciones de cada país.
- Series de empresas exportadoras/importadoras, de valor agregado de las exportaciones y el empleo.
- Series de las exportadoras y generación de empleo por sexo, según niveles de salarios y de productividad.
- Series de las exportadoras y de empleo desagregadas con dimensiones de creciente relevancia, como género, medio ambiente, sustentabilidad, comercio de servicios, comercio electrónico, entre otras.

Es necesario estimar con precisión la evolución de la cantidad de ocupados que se vinculan (directa e indirectamente) con el sector exportador y luego analizar su calidad, lo cual requiere conocer los empleos y los salarios según tamaño de las empresas exportadoras.

También es necesario analizar a las empresas que comercian con el exterior, distinguiendo entre las que solo exportan, las que solo importan, las que exportan e importan, las que tienen saldo positivo y las que tienen saldo negativo. En general, existen más firmas importadoras que exportadoras, pero no son universos diferentes: aproximadamente la mitad de las exportadoras son también importadoras; de hecho, el 80% de las grandes exportadoras también importan directamente. Analizar las exportadoras/importadoras posibilita

construir series actualizadas y consistentes sobre el valor agregado de las exportaciones, lo que es muy importante para comprender el comportamiento de las cadenas de valor.

El fortalecimiento y modernización de los registros administrativos que se produce como resultado de la construcción de los indicadores por empresa es muy relevante para la evaluación y el seguimiento de la política pública, y de paso se impulsa la modernización del Estado y la transparencia en los datos por empresa⁹⁶. Es posible concluir que, con un esfuerzo adicional al que se viene realizando, se podrían construir series consistentes de los ocupados, el nivel de los salarios y de la productividad en las empresas exportadoras. Una síntesis para cada país de la región, incluyendo los avances y desafíos para complementar los datos de aduana, junto con propuestas operativas, se encuentra en el Anexo 5. Además se presenta, para varios países de la región, la modalidad que permite analizar los registros administrativos para conocer el empleo y acercarse a la evolución de la productividad y el análisis de género en las exportadoras⁹⁷.

Para diversificar las exportaciones es muy importante contar con políticas y programas que permitan incrementar los tipos de productos y la cantidad de empresas exportadoras y, por supuesto, contar con indicadores que permitan analizar a las firmas exportadoras/importadoras según su tamaño y el empleo generado.

El análisis de la información recopilada y los ejemplos presentados permiten testear una serie de hipótesis y aspectos que corresponden a fenómenos extendidos en toda la región, o al menos para el conjunto de países que se estudiaron. Destacan el estancamiento en los últimos años en el número de empresas exportadoras, la evolución del empleo en esas empresas, el mayor aporte de las pymes en cantidad de ocupados que en valor exportado, el comportamiento de la brecha de productividad entre las pymes y las grandes, y las brechas salariales según tamaño de empresas y género.

En los países y períodos en que se ha dado un crecimiento de las exportaciones junto con un aumento de la cantidad de empresas, tiende a haber un aumento en el empleo, normalmente con un incremento de los ocupados en las pymes exportadoras. Por el contrario, cuando la cantidad de empresas exportadoras se estanca o disminuye, tiende a bajar la participación de las pymes en el número de empresas y en su aporte al empleo. Y lo mismo ocurre con los países de destino: en la medida en que aumentan las empresas exportadoras a un cierto destino aumentan los empleos vinculados a ese destino.

El empleo en las empresas exportadoras es significativo: 1 de cada 5 ocupados trabaja en una empresa exportadora. Puede estimarse en 17% (promedio para diez países) de los empleos; si se incluyen las exportadoras de servicios, el promedio aumenta al 20,7%. En promedio, las pymes aportan el 26%, del empleo asociado a las exportaciones, porcentaje que es inferior al que registran las pymes a nivel nacional (donde constituyen entre el 60 y el 70% de la ocupación), lo que se debe a que en el sector externo las pymes se encuentran subrepresentadas, ya que alrededor de un tercio de las grandes firmas exportan, y en cambio las pymes exportadoras constituyen una proporción inferior al 0,5% de las pymes de cada país.

Cuando se define a las pymes por cantidad de ocupados, tienden a tener una mayor participación en las empresas exportadoras y en el empleo. Es necesario, cada vez más, definir el tamaño de las empresas con clasificaciones multicriterio (véase el Anexo 2).

El empleo directo exportador oscila entre el 21% y el 38% del total de ocupados en las empresas exportadoras (seis países). Para obtener el empleo indirecto se debe recurrir al análisis de las empresas

⁹⁶ ¿Para qué pedir nuevamente los datos de las firmas si el Estado ya los ha captado en otros programas y organismos?

⁹⁷ La experiencia internacional demuestra que el publicar el comportamiento de la brecha, esta tiende a disminuir. Por ejemplo, en Dinamarca, desde 2006, las empresas deben publicar las brechas de género y estas han disminuido. Algo parecido ocurrió en Islandia desde 2017, con la ley de igualdad de sueldos que obliga a probar que pagan el mismo salario a sus empleados sin que existan diferencias por género, etnia, o nacionalidad). Por ello, en otros países, europeos se ha discutido una legislación de este tipo. Véase World Economic Forum (2018).

proveedoras o estimarlo en base a la MIP. Aunque existen fuertes diferencias entre los países y los sectores, en general el promedio del empleo indirecto tiende a ser el doble del empleo directo.

El empleo femenino en el sector exportador ha aumentado, pero es inferior al que presenta el total de ocupados de la economía. Sin embargo, la participación femenina en el empleo en las empresas exportadoras es mayor que en el total de empresas en El Salvador, y las empresas exportadoras dirigidas por mujeres son pocas pero han aumentado, superando al 12% (12,2% en la República Dominicana en 2018, 14% en Costa Rica en 2019, y el 15% en Chile en 2020).

Existe una elevada correlación entre la variación del número de empresas exportadoras y la variación en la cantidad de ocupados en ellas (pero no en las importadoras). Durante la década pasada se produjo un estancamiento en la cantidad de empresas exportadoras y de los empleos en ellas. Hacia el destino chino, en cambio, se incrementaron fuertemente la cantidad de firmas y el empleo (independientemente de la existencia de acuerdos comerciales), pero hacia 2019 se observa un estancamiento en las empresas exportadoras y probablemente del empleo asociado a ese destino (con la excepción de Ecuador).

Las exportaciones de la región hacia China están más concentradas que hacia otros destinos, ya que se focalizan en pocas empresas, pocos productos y generan relativamente pocos empleos. En Brasil, el 98,3% de las exportaciones a China las realizan grandes firmas. En Chile, para generar un puesto de trabajo adicional se necesita aumentar las exportaciones a China en 238.000 dólares; en cambio, basta aumentar en 20.000 dólares las exportaciones hacia América Latina para generar un nuevo empleo.

Las condiciones laborales, y en particular los salarios en las empresas exportadoras suelen ser superiores a los del total de empresas, y en aquellas que también importan son mayores aún. Pero hay algunas excepciones, principalmente en la agricultura y en los textiles. Los salarios promedio de las grandes son superiores a los de las pequeñas empresas exportadoras, lo que coincide con datos internacionales. Lo novedoso es que pareciera que la brecha salarial por tamaño de empresa sería menor, y estaría disminuyendo, probablemente asociado a la disminución de la brecha de productividad entre las exportadoras según tamaño (Chile), y que la brecha salarial de género sería menor que en el conjunto de las empresas (El Salvador, Uruguay).

Respecto de la productividad, esta es muy distinta según el tamaño de las empresas exportadoras, el sector al que pertenecen y el destino de las exportaciones. Si se estudia la evolución, en algunos países como Chile se verifica que no solo disminuyó la productividad en las exportaciones mineras⁹⁸, además disminuyó la diferencia de productividad entre las pymes y las grandes empresas exportadoras. En México se logró calcular el valor agregado de las exportaciones por empresa (descontando los insumos importados): este habría seguido aumentando, pero con grandes diferencias por subsectores⁹⁹. Es necesario replicar este análisis en los otros países, de manera de conocer el saldo exportado por empresa, y la productividad (en valor agregado). Eso refuerza la necesidad de analizar a las empresas exportadoras/importadoras, de manera de poder definir políticas que ayuden a evitar el déficit, especialmente en servicios y comercio electrónico. Saber cómo exportar debería ser tanto o más conocido que saber cómo importar.

Los resultados obtenidos tienen a coincidir con la evidencia internacional en el sentido de que las empresas exportadoras son más productivas y pagan mejores salarios que el resto de la economía (OIT, 2017, y en alguna medida Berthou y otros, 2015), que el empleo asociado a las exportaciones representa un porcentaje significativo del total (en El Salvador en 2017 era el 38% del empleo privado), que el sector mantiene una mayor participación masculina (OCDE, 2013; Fortanier, 2019). La novedad estaría dada porque en algunos países (El Salvador) las diferencias salariales por sexo en las exportadoras serían

⁹⁸ Esto ha sido destacado en variados estudios, véase por ejemplo OCDE (2018).

⁹⁹ Esto confirma, hasta 2019, la tendencia observada hasta 2014, en el estudio de Duarte y otros (2017).

menores que en el total de empresas; sin embargo, para el subconjunto de las empresas de zona franca, las diferencias salariales por sexo serían elevadas (Uruguay) y no podrían explicarse por diferencias en el nivel educacional. La exportación de servicios en Uruguay presenta una mayor productividad y participación femenina.

La región entró en una etapa de internacionalización difícil, que se explica, al menos en parte, por el estancamiento del número de empresas exportadoras y de su productividad. En varios países las firmas que podían exportar, expandiendo sus ventas del mercado local al mercado internacional, ya lo hicieron. Generar nuevas exportadoras es un proceso complejo, pero ya se habría iniciado, especialmente en servicios y con modalidades de comercio electrónico. Más del 40% de las empresas exportadoras no existían hace diez o quince años (Chile, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Uruguay), el 60% de las que utilizan el comercio electrónico tienen menos de 3 años. Se requieren nuevos emprendimientos y de mayor innovación para generar los nuevos productos y servicios que demandará el mercado internacional. Existe una serie de procesos que pueden potenciar la presencia de las pymes en el mercado internacional, el desarrollo de los sistemas de distribución, el comercio electrónico, la venta directa de los productores a los consumidores, y por cierto el desarrollo tecnológico y de los sistemas de comunicación, que hacen posible el contacto entre los productores y los consumidores a nivel planetario.

El potencial de las exportaciones de servicios y aquellas que se efectúan mediante modalidades de comercio electrónico está siendo parcialmente comprendido en la región, ya que se están utilizando de manera más amplia para importar y no para exportar. Urgen medidas de política que permitan facilitar el conocimiento y el proceso de generar nuevas alternativas para los envíos de bienes y servicios al exterior con modalidades de comercio electrónico, de manera que se genere un saldo positivo en estos ámbitos. Saber exportar mediante comercio electrónico debería ser más conocido y aplicado por todos los agentes que pueden participar en ello sean empresa o personas.

En algunos países (como la Argentina), los resultados obtenidos respecto del empleo en las empresas exportadoras son inferiores a los estimados como empleo asociado a las exportaciones a partir de la MIP (véase por ejemplo la base TiM de la OECD, o la base de la MIP latinoamericana 2011 de la CEPAL y sus aplicaciones en valor agregado en los países de la región)¹⁰⁰. Esto en parte se explica porque la metodología aquí presentada contabiliza los empleos en las empresas que exportan (en base a registros administrativos, aunque hay algunas empresas sin información sobre empleo) y no constituye una estimación sobre la base de los coeficientes de la estructura productiva. La propuesta contabiliza los empleos por empresa exportadora, no constituye una estimación del empleo asociado a las exportaciones. La ventaja de la propuesta presentada es que permite profundizar en los agentes que exportan (e importan), con datos actualizados (anuales y mensuales) y, por lo tanto, es de mayor utilidad para el diagnóstico preciso de los agentes exportadores (/importadores) y para el diseño y la aplicación de políticas y programas de fomento y de reactivación para esos agentes.

La UNCTAD, desde 2013, ha insistido en la necesidad de analizar el valor agregado del intercambio comercial, y ha estimado el intercambio mundial en valor agregado. Además, hubo diversos intentos para determinar el valor agregado de las exportaciones, indagando en su contenido importado¹⁰¹. Esto se puede analizar a nivel de firmas, con los microdatos de aduana, y permitiría cuantificar de manera actualizada los cambios sustantivos en la evolución del comercio exterior y la estructura empresarial exportadora/importadora.

La propuesta presentada adquiere mayor relevancia y urgencia en la crítica coyuntura de 2020-2021. La metodología permitiría conocer cómo se están afectando los empleos, los salarios y la

¹⁰⁰ Para la base TiM de la OECD, véase [en línea] <https://www.oecd.org/sti/ind/trade-in-employment.htm> [fecha de consulta: abril de 2021], y Horvat, Webb y Yamano (2020). Para profundizar en el caso mexicano véanse Medina y De la Peña (2020) y García-Ramos (2020). Para la MIP de Latinoamérica, véase Durán y otros (2020), y para profundizar en el caso de Perú, véase Pérez, C. A. (2020).

¹⁰¹ En varios países de la región hay estimaciones con esta metodología. En Chile, por ejemplo, Rébora y Vivanco (2016) y Zalcivever (2018).

productividad de las empresas exportadoras durante la crisis derivada de la pandemia de COVID-19. Si se aplicara (idealmente con series mensuales), sería posible conocer con precisión cuántos trabajadores han sido desvinculados de las firmas, qué empresas (sectores y destinos) se han visto más afectados, si se ha reducido el nivel de los salarios y de la productividad, así como las diferencias por género en los sectores, las regiones y los destinos. Se podría conocer cómo se ha afectado el valor agregado de las exportaciones, y se podría determinar en qué sectores (y hacia qué destinos) se podría generar una mayor cantidad de ocupados para mitigar el aumento de la desocupación, por lo que el análisis del monto exportado necesario para generar puestos de trabajo adquiere mayor relevancia¹⁰².

En suma, los países de la región pueden (y deben) complementar sus bases de datos por empresas y construir series permanentes con indicadores como los propuestos, lo que implicaría un avance muy significativo con respecto a la situación actual, ya que permitiría un análisis profundo de la transformación de los agentes exportadores y su impacto en el empleo y la productividad. Además, eso facilitaría la coordinación de la política comercial con la de desarrollo productivo y con otras políticas como la de género, o la ambiental, lo que es clave para impulsar políticas de reactivación. Las universidades de la región deberían facilitar la realización de investigaciones y de tesis sobre estos temas, favoreciendo el análisis de las bases de datos de aduana combinados con otras fuentes¹⁰³. Los organismos internacionales interesados en estos aspectos deberían por su parte apoyar y facilitar con mayor fuerza y decisión la elaboración y la comparación internacional de este tipo de indicadores por empresa y que permiten la integración del análisis de los microdatos con las políticas de fomento y el análisis macroeconómico.

¹⁰² Véase Urmeneta (2021).

¹⁰³ Aunque existen algunas experiencias de este tipo (Bernal, 2016; Botero y otros, 2012; Cordero y Arias, 2018; Duarte y otros, 2017; Guerra, 2016; Niembro, 2017; Rodríguez, 2018; Sanz y otros, 2018; Vásquez, 2011; Velarde y otros, 2019; Velásquez, 2016, y Zapata 2016), falta mucho por desarrollar.

Bibliografía

- AAICI (Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional) (2020a), Monitor de exportaciones argentinas, mayo 2020 [en línea] https://www.inversionycomercio.org.ar/uploads/informes/1589922509-monitordelexportacion_mayo2020.pdf.
- _____(2020b), Argentina Exporta Plan 2020: Acompañamiento y Promoción Comercial. AAIC. Ministerio de la Producción, Ministerio de Relaciones Exteriores y de Culto [en línea] https://www.inversionycomercio.org.ar/uploads/banco/archivos/1574788519-Cuadernillo-de-Acciones-2020_final.pdf.
- _____(2019), Plan 2019: Acompañamiento y Promoción Comercial, AAIC. Ministerio de la Producción [en línea] https://www.inversionycomercio.org.ar/docs/pdf/Plan_de_Acompanamiento_y_Promocion_Promocion_comercial_2019.pdf.
- ADOZONA (Asociación Dominicana de Zona Franca) (2012), Impacto Económico y Social de las Zonas Francas. Una Visión de 360 Grados, Adozona Economi-K, Analytica [en línea] http://www.sela.org/media/3200353/t023600005745-0-2012_rd_impacto_economico_y_social_de_las_zonas_franca_una_vision_de_360_grados_adozona.pdf.
- AIMX (Asociación de Internet de México) (varios años), Estudios de comercio electrónico en México [en línea] <https://www.asociaciondeinternet.mx/estudios/comercio-electronico?Itemid=>.
- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2016), Estadísticas del comercio internacional de servicios. Diagnóstico sobre la compilación y difusión en los países miembros de la ALADI, Secretaría General, Montevideo.
- Álvarez, R. y A. García (2010), "Productividad, innovación y exportaciones en la industria manufacturera chilena", en *El Trimestre Económico*, vol.77 n.º 305, México 2017 [en línea] http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-718X2010000100155.
- Alvarez, M. y J. Durán-Lima (2009), *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, GTZ, CEPAL y CENPROMYPE [en línea] http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_es.pdf?sequence=1.
- _____(2021) "Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Introducción a la Mipyme" (en edición).
- Arellano P. y E. Jiménez (2016), *Dinámica de las empresas exportadoras: Período 2002-2014*, Santiago, Ministerio de Economía de Chile [en línea] <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/01/Din%3a1mica-de-empresas-exportadoras.pdf>.

- Artuc, Erhan y otros (2019), "Exports to Jobs: Boosting the Gains from Trade in South Asia", South Asia Development Forum. Washington, DC: World Bank. © World Bank and International Labour Organization [en línea] <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31274>.
- ASI (Asociación Salvadoreña de Industriales) (2019), "Ranking de Exportadores Industriales", ASI, El Salvador [en línea] https://issuu.com/zarahzelaya/docs/ranking_2018_de_los_mayores_exporta.
- AZFA (Asociación de Zona Francas de las Américas) (2020), Book Estadístico de las Zonas Francas 2020; Bogotá. _____ (2016), Estadísticas de las Zonas Francas de América Latina y el Caribe, Asociación de Zonas Francas.
- Banco Mundial (2018), Chile: Evaluación de las Zonas Francas, Informe final [en línea] <http://documents1.worldbank.org/curated/en/204581530216027729/pdf/ESP-Reporte-Final-ZFs-Chile.pdf>.
- Barafani, M. y A. Parral (2020), Género y Comercio: Una relación a distintas velocidades, Nota Técnica 2006, BID, INTAL [en línea] <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Genero-y-comercio-Una-relacion-a-distintas-velocidades.pdf>.
- Belacín, M. y M. Arnoletto (2019), Panorama de las empresas en Argentina, Secretaría de Transformación Productiva, Ministerio de Producción y Trabajo, Buenos Aires, diciembre 2019 [en línea] <https://biblioteca.produccion.gob.ar/buscar/?period=2019-12#content>.
- Bernal, F. (2016), "Análisis de las exportaciones colombianas según el tamaño de las empresas (2010-2015)", tesis de Magister en Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, Bogotá D.C [en línea] <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/57632>.
- Berthou A. y otros (2015), "Assessing European firms' exports and productivity distributions: the CompNet trade module", Working Paper Series 1788, European Central Bank [en línea] <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1788.en.pdf>.
- Blum, B., S., S. Claro, y I. Horstmann (2013), "Occasional and Perennial Exporters", *Journal of International Economics* 90: 65-74, 2013. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199612001717>.
- _____ (2010), "Facts and Figures on Intermediated Trade", *American Economic Review*, 100(2): 419-23 [en línea] <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/aer.100.2.419>.
- Botero, Álvarez y González (2012), "Modelos de internacionalización para las pymes colombianas", AD-minister Universidad EAFIT, Colombia [en línea] <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=322327350003>.
- Campos, C. (2019), "Metodología y experiencia en el cálculo de indicadores de empresas exportadoras por tamaño: Caracterización del sector exportador e importador por tamaño", presentación de octubre de 2019.
- _____ (2018), Caracterización del sector exportador, Boletín económico, El Salvador, Banco Central de Reserva.
- Campos, C. y R. López (2019), "Caracterización del sector exportador e importador de El Salvador", Banco Central de Reserva de El Salvador [en línea] <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1426645574.pdf>.
- Cancino, C. (2018), "El fenómeno de las born global en Chile: Comportamiento de empresas de menor tamaño en el comercio exterior", en *Perfiles Económicos Asia Pacífico*, Fundación Chilena de Asia Pacífico [en línea] https://www.df.cl/noticias/site/artic/20190322/asocfile/20190322191628/el_fenomeno_de_las_born_global_en_chile__profesor_christian_cancino__3_.pdf.
- Casalet, M. (2019), La transformación digital, una alternativa de crecimiento para las pymes mexicanas, FLACSO-México [en línea] https://www.academia.edu/41752765/La_transformaci%C3%B3n_digital_una_alternativa_de_crecimiento_para_las_pymes_mexicanas?auto=download.
- Castillo, V. y otros (2008), Impacto de las exportaciones industriales sobre el empleo y las remuneraciones en Argentina. Período 1998-2006, Asociación Argentina de Economía Política, Anales 2008 [en línea] <https://aaep.org.ar/anales/works/works2008/castillo.pdf>.
- Castresana, S. (2019), "Dashboard CEPAL de indicadores de cadenas de valor", Presentación CEPAL, Santo Domingo, 11 septiembre [en línea] https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/dia_1_bloque_1_orden_2_-_castresana_sebastian_y_cracau_daniel.pdf.
- Cebros, A. (2019), La Microeconomía de la Oferta de Exportación: Evidencia a Nivel Empresa para México, serie de Documentos de Investigación del Banco de México, N° 2019, 02 [en línea] <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/documentos-de-investigacion-del-banco-de-mexico/%7B6439EA51-8CB3-ECF7-08B8-258BEE30E5F7%7D.pdf>.

- CENPROMYPE (2017), Informe de Estadísticas de Exportación de la MIPYME -2015 [en línea] https://www.sica.int/documentos/informe-de-estadisticas-de-exportacion-de-la-mipyme-2015_1_110137.html.
- Centro de Comercio Internacional (2015), "Abriendo mercados para mujeres comerciantes", ITC, Ginebra [en línea] https://www.sica.int/documentos/informe-de-estadisticas-de-exportacion-de-la-mipyme-2015_1_110137.html.
- Centro de Economía Digital (2018), Tendencias del Comercio Electrónico en Chile, Cámara de Comercio de Santiago.
- CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales) (2018), "Análisis de la empresa exportadora por tamaño", Informes y Estudios [en línea] https://contenidos.ceoe.es/CEOE/var/pool/pdf/publications_docs-file-548-analisis-de-la-empresas-exportadora-espanola-por-tamano.pdf.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2021), Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2020 (LC/PUB.2020/21-P), Santiago [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46613/1/S2000805_es.pdf.
- _____ (2019), Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2019, Santiago.
- _____ (2018), Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe: Las tensiones comerciales exigen una mayor integración regional, Santiago.
- _____ (2014), Cadenas globales de valor y diversificación de exportaciones: el caso de Costa Rica (LC/L.3804). Santiago, abril [en línea] http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36719/1/S2014243_es.pdf.
- _____ (2013), Comercio Internacional y desarrollo inclusivo, Santiago.
- CEPAL/OIT (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización Internacional del Trabajo) (2018), Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe Sostenibilidad medioambiental con empleo en América Latina y el Caribe, N° 19, octubre, Santiago [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44185/S1800886_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- _____ (2016), "Cadenas mundiales de suministro y empleo decente", en Coyuntura Laboral en América Latina, N° 15, octubre 2016, Santiago [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40663/1/S1600965_es.pdf.
- CERA (Cámara de Exportadores de la República Argentina) (2018a), "Las pequeñas y medianas exportadoras de manufacturas en la Argentina entre 1997 y 2017. Es que 20 años no son nada...", Cámara de Exportadores de la República Argentina, Instituto de Estrategia Internacional, abril.
- _____ (2018b), Las Pymex Argentinas Mapa Regional Año 2017. Cámara de Exportadores de la República Argentina. Instituto de Estrategia Internacional, mayo [en línea] <https://www.argentina.gob.ar/noticias/mapa-regional-de-las-pymex-argentinas>.
- _____ (2017), "Las Pymex entre 2007 y 2016, entre luces y sombras", Cámara de Exportadores de la República Argentina, Instituto de Estrategia Internacional, abril.
- Céspedes y otros (2014), "Productividad y tratados de libre comercio a nivel de empresas en Perú. Banco Central de Reserva del Perú". Documento de Trabajo 2014/014, Lima [en línea] <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2014/documento-de-trabajo-14-2014.pdf>.
- CIEN-ADEX (Centro de Investigación de la Economía y los Negocios Globales-Asociación de Exportadores) (2017), Impacto de las Exportaciones en el PIB y en el Empleo, Centro de Investigación de la Economía y los Negocios Globales-Asociación de Exportadores, Diciembre DT 2017-01, Perú [en línea] https://cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2018/08/Impacto-de-las-Exportaciones-en-el-PBI-y-Empleo_2017.pdf.
- Comisión de Regulación de Comunicaciones (2017), "El comercio electrónico en Colombia", CRC.
- Confecámaras (2016), Perfil y sofisticación de las empresas exportadoras colombianas, Bogotá [en línea] <https://www.confecamaras.org.co/servicios/33-cooperacion-y-competitividad/analisis-economico/572-perfil-y-sofisticacion-de-las-empresas-exportadoras>.
- Consejo Nacional de Zona Francas de Exportación (2018), Informe Estadístico 2017, CNZFE República Dominicana.
- Contreras, Jennifer (2016), Políticas Públicas para Pymes en el Perú, Ministerio de la Producción [en línea] <http://so17.sela.org/media/2262642/politicas-publicas-para-pymes-en-el-peru.pdf>.
- Cordero y Arias (2018), "La innovación revelada por el margen extensivo en las exportaciones de las empresas proveedoras de servicios mineros en Chile", Revista Tec Empresarial, agosto-octubre, Vol 12 N° 2, pp. 19-32 [en línea] <https://www.scielo.sa.cr/pdf/tec/v12n2/1659-3359-tec-12-02-19.pdf>.

- Couto, V. (2019), *Upgrading económico y social en las Cadenas Mundiales de Suministro de Servicios Globales: El caso de Uruguay*, Oficina de la OIT para el Cono Sur de América Latina, Informes Técnicos OIT Cono Sur, N° 8, Santiago [en línea] https://webcache.googleusercontent.com/cache:UsYjgMRbtcwJ:https://www.ilo.org/santiago/publicaciones/informes-tecnicos/WCMS_696394/lang-es/index.htm+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ar.
- Cruz, M. (2014), *Do Export Promotion Agencies Promote New Exporters? Policy Research*, Working Paper 7004, World Bank Group [en línea] <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Do-Export-Promotion-Agencies-Promote-New-Exporters.pdf>.
- Daneshvar, C. y S. Garry (2018), *El potencial dinamizador del sector exportador dominicano. Encadenamientos productivos, valor agregado y empleo*, CEPAL, Documento de Proyectos [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43351/S1800194_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Deelen, L. (2015) (editora), *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina. Experiencias, avances y desafíos*, Santiago, Organización Internacional del Trabajo, [en línea] https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_368329.pdf.
- De la O, M.E. (2013), *Género y trabajo en las maquiladoras de México. Nuevos actores en nuevos contextos*, Publicaciones de la Casa Chata, México.
- _____ (2006), "El trabajo de las mujeres en la industria maquiladora de México: Balance de cuatro décadas de estudio", *AIBR. Revista de Antropología Iberoamericana*, vol. 1, N° 3, ago.-dic., pp. 398-419.
- Dini, M. y G. Stumpo (2019), *MIPYMES en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*, CEPAL-Unión Europea, Santiago [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44603/1/S1900091_es.pdf.
- Dirección General de Comercio (2018), *Censo 2017, contribución al empleo en 2016: análisis de la ocupación en zonas francas*, Área de Zona Francas e INE, Uruguay [en línea] <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/zonas-francas>.
- DIRECON (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales) (2019), *Impacto de los Tratados de Libre Comercio, hacia una Política Comercial Inclusiva*, Departamento de Estudios, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile [en línea] <https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/otros-documentos/detalle-otras-fichas-y-reportes/impacto-de-los-tratados-de-libre-comercio-hacia-una-pol%C3%ADtica-comercial-inclusiva-edici%C3%B3n-julio-2019-2>.
- _____ (2013), *Impacto de TLC con China*, Santiago.
- _____ (2009), *20 años de Comercio Exterior*, [en línea] https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/default-document-library/20-anos-de-la-evolucion-del-comercio-ext--chileno11.pdf?sfvrsn=5b398b64_0
- DIRECON/ProChile (2019a), *Tercera radiografía a la participación de las mujeres en las exportaciones chilenas* [en línea] <https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2019/12/Tercera-Radiograf%C3%ADa-Mujeres-Exportadoras.pdf>.
- _____ (2019b), *Anuario de las exportaciones chilenas 2018*.
- _____ (2019c), *Estudio de brechas y barreras de género para la exportación en empresas lideradas por mujeres*, *Mujer Exporta-Departamento de Estudios*, DIRECON/ProChile, Santiago.
- _____ (2018), *2a Radiografía a la participación de las mujeres en las exportaciones chilenas*, Departamento de Estudios [en línea] https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/default-document-library/ii-radiograf%C3%ADa-mujeres-exportadoras-2018.pdf?sfvrsn=b44d2b3_0.
- _____ (2017), *Primera radiografía a la participación de las mujeres en las exportaciones chilenas*, Departamento de Estudios DIRECON/ProChile, Santiago [en línea] https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/default-document-library/primera-radiograf%C3%ADa-mujeres-en-las-exportaciones-de-chile-ic-2017.pdf?sfvrsn=e118d629_0.
- Dolabella, M. y M. Saeteros (2019), "Empleo asociado a las exportaciones latinoamericanas", presentación del 12 de septiembre 2019, CEPAL [en línea] https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/dia_2_bloque_6_orden_5_-_dolabella_marcelo_y_saeteros_mario.pdf.
- Duarte y otros (2017), "El análisis de la competitividad de la industria manufacturera de exportación en México", *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, Universidad de Nariño,

- México, Vol. XVIII, N° 2, 2.do semestre, pp. 13-26 [en línea] <http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v18n2/v18n2a01.pdf>.
- Durán, J. (2019), "Cadenas de valor intra e interregionales, América Latina y el Caribe y Asia Pacífico", CEPAL, presentación, Seúl [en línea] https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/cadenas_intra_e_interregionales_alc_y_asia_pacifico_seul.pdf.
- _____(2018), "Participación de mujeres en el comercio internacional", CEPAL, presentación en Red Ibero, San José, 22 de abril 2018.
- _____(2017), La matriz de insumo producto de América del Sur, CEPAL, Santiago [en línea] https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/2._mip_sudamericana_y_andina_quito_bce_23-08-2017_o.pdf.
- _____(2013a), "Vínculos entre comercio y empleo y participación de América Latina en cadenas de valor", presentación CEPAL, Montevideo, 16 de agosto.
- _____(2013b), "La experiencia en el análisis de bases de datos de empresas exportadoras", presentación en seminario de CEPAL, diciembre. <http://intallib.iadb.org/intal/catalogo/>.
- Durán, J. y otros (2021), Análisis económicos a partir de matrices de insumo producto nacionales, regionales y globales, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en prensa.
- Durán, J. y M. Alvarez (2011), Manual de comercio exterior y política comercial: nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo, CEPAL [en línea] http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3914/1/S2011090_es.pdf.
- Durán, J. y S. Castresana (2016), "Estimación del empleo directo e indirecto asociado a las exportaciones del Ecuador a la Unión Europea", Serie Comercio Internacional, CEPAL [en línea] http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40853/1/S1601173_es.pdf.
- _____(2013), "Las cadenas de valor en las exportaciones de Colombia a la Unión Europea; Análisis de su inclusividad e intensidad en materia de empleo", Serie Comercio Internacional, CEPAL [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/35889-cadenas-valor-exportaciones-colombia-la-union-europea-analisis-su-inclusividad>.
- Durán, J. y D. Zaicever (2013), América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor, CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo.
- Echegoyen, G. (2003), "Registros administrativos, calidad de los datos y credibilidad pública", CEPAL, Estudios Estadísticos [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4725/1/S0311768_es.pdf.
- Eguíluz, A., M.I. Zamora y A. Espino (2012), "Comercio y Género: Avances en el proceso de incorporación del enfoque de género en operaciones de comercio", BID, Nota Técnica 464 [en línea] <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Comercio-y-g%C3%A9nero-Avances-en-el-proceso-de-incorporaci%C3%B3n-del-enfoque-de-g%C3%A9nero-en-operaciones-de-comercio.pdf>.
- Esquivel (2018), ¿Cómo medir las exportaciones de servicios?, Procomer, Costa Rica [en línea] <https://www.cessi.org.ar/documentacion/RedIberoServicios.pdf>.
- European Union (2015), Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership [en línea] <http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/Legislacion/Documents/Estudio-sobre-las-pymes-en-el-ATCI-Comision-Europea.pdf>.
- _____(2008), Apoyo a la internacionalización de las PYME. Selección de buenas prácticas, Comisión Europea, Dirección de Empresa e Industria.
- European Central Bank (2016), CompNet firm-level based dataset: User guide for researchers. 4th round of data collection [en línea] https://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/compnet/CompNet-database-user_guide-round4.pdf.
- Eurostat (2016), User guide on European statistics on international trade in goods [en línea] <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/7679615/KS-GQ-16-009-EN-N.pdf/073b853a-a4f4-4c55-aaba-162671544c78>.
- Eurostat and OECD (2007), Manual on Business Demography Statistics, Organization for Economic Cooperation and Development, París.

- Fernandes, A.M. (2018). *Exporter Dynamics, Superstar Firms, and Trade Policy*. Trade and International Integration Research Department, The World Bank [en línea] <https://pubdocs.worldbank.org/en/432001520356826432/AMFernandes-PRT-03-05-18-final-with-logos.pdf>.
- Fernandes A. M y otros (2015), *Exporter Behavior. Country Size and Stage of Development Evidence from the Exporter Dynamics Database* [en línea] <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/394541468179370660/exporter-behavior-country-size-and-stage-of-development-evidence-from-the-exporter-dynamics-database>.
- Fernandes, A., D. Lederman, and M. Gutierrez-Rocha (2013), "Export entrepreneurship and trade structure in Latin America during good and bad times", Policy Research Working Paper, N° 6413, Washington, D.C., Banco Mundial, abril.
- Fonseca, A.N. y L. Lopes (2016), *Estudo comparativo sobre comércio eletrônico nas pequenas e médias empresas no Brasil e União Europeia, Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços* [en línea] https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/images/REPOSITORIO/scs/decos/Estudos/estudoa_comercio_eletra_nico.pdf.
- Fortanier, F. (2019), *Statistical Insight: men's employment more dependent on trade than women's, oecdecoscope, OECD Statistics* [en línea] <https://oecdecoscope.blog/2019/05/07/statistical-insight-mens-employment-more-dependent-on-trade-than-womens/>.
- Freitas, E. y E. Paiva (2015), "Diversification and sophistication of exports: an application of the product space to brazilian data", *Rev. Econ. NE, Fortaleza*, v. 46, n. 3, p. 79-98, jul-set., 2015 [en línea] <https://www.bnb.gov.br/documents/80223/1095809/5.pdf/9a03d177-e453-4cf4-98ca-a2bcc35b05cf>.
- Freund, C., y M. Pierola (2016), "The origins and dynamics of export superstars", IDB Working Papers series, N° IDB-WP-741, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Frohmann, A. (2018), *Género y emprendimiento exportador. Iniciativas de cooperación regional, CEPAL* [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43287/1/S1800016_es.pdf.
- Frohmann, A. y X. Olmos (2013), "Huella de carbono, exportaciones y estrategias empresariales frente al cambio climático", CEPAL, Documento de Proyectos, Santiago [en línea] <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4101/6/S2013998rev1.pdf>.
- Frohmann, A. y otros (2021), "Incentivos a la sostenibilidad en el comercio Internacional", en elaboración, CEPAL.
- _____ (2016), "Internacionalización de las pymes: innovación para exportar", Documentos de Proyectos (LC/W.719). Santiago, CEPAL, noviembre [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40737-internacionalizacion-pymes-innovacion-exportar>.
- _____ (2015), *Sostenibilidad ambiental y competitividad internacional: la huella de carbono de la exportación de alimentos*, CEPAL, Santiago.
- Fundación Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores (2017), *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*, IIMV, Madrid [en línea] <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>.
- García, J. M. (2018), *Diagnóstico sobre la inserción de las pymes en las cadenas globales de valor, PRODUCE, Perú* [en línea] https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/5_diagnostico_pymes_en_las_cdvs_-_produce.pdf.
- García-Ramos, M. (2020), "Oferta y demanda de empleo para la producción internacional de bienes y servicios finales: México y China, 1996-2011", Programa de Becas para Investigadores Sobre China del Centro de Estudios China-México 2018, Universidad Autónoma de México [en línea] https://dusselpeters.com/CECHIMEX/20190807_Oferta_y_demanda_de_empleo_para_la_produccion_internacional_de_bienes_y_servicios_finales_Mexico_y_China_1996-2011.pdf.
- Gobierno de la República Dominicana (2020), *Plan Nacional de Fomento de las Exportaciones 2020-2030, ProDominica, Santo Domingo, noviembre* [en línea] <https://prodominicana.gob.do/Documentos/PD%20PNFERD%20W.pdf>.
- Gómez, D. (2018), *Panorama reciente de la producción en Argentina. Nuevos datos y tendencias*, en Foro Económico [en línea] <http://focoeconomico.org/2018/06/05/panorama-reciente-de-la-produccion-en-argentina-nuevos-datos-y-tendencias/>.

- Guerra, F. (2016), "La internacionalización de las empresas manufactureras del Ecuador: un análisis del período 2002-2011", Universitat Jaume, tesis doctoral presentada en el Departamento de Economía, Castellón, junio [en línea] https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/392151/Tesis_2016_GuerraProcelFrancisco.pdf?sequence=1.
- Herreros, S. (2019), "La regulación del comercio electrónico transfronterizo en los acuerdos comerciales. Algunas implicaciones de política para América Latina y el Caribe", Serie Comercio Internacional, 142, CEPAL [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44667/S1900451_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Horvat, P., C. Webb and N. Yamano (2020), "Measuring employment in global value chains", OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2020/01, OECD Publishing, París [en línea] <https://doi.org/10.1787/00f7d7db-en>.
- IBCE (Instituto Boliviano de Comercio Exterior) (2007), Empleo Exportador en Bolivia, INE, IBCE, CANEB-UDAPE [en línea] https://www.udape.gob.bo/portales_html/revista/Empleo%20Exportador%20en%20Bolivia.pdf.
- ICEX (Ex Instituto Español de Comercio Exterior) (2017), Perfil de los exportadores españoles.
- INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) (2020), "Origen Provincial de la Exportaciones", Informes Técnicos, Vol. 4, N.º 40, Buenos Aires [en línea] https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/opex_03_20EB6BE9DADA.pdf.
- _____ (2019), "Complejos Exportadores", Comercio Exterior, Vol. 3, N.º 14, Buenos Aires [en línea] https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/complejos_09_19CD8B1FF527.pdf.
- INDEX (Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación), (varios años), Estadísticas del sector, Balance del sector, México [en línea] <https://www.index.org.mx/index.html>.
- INE (Instituto Nacional de Estadísticas 2006), Empleo y percepciones socioeconómicas de las empresas exportadoras bolivianas, INE Estado Plurinacional de Bolivia [en línea] <https://ibce.org.bo/images/publicaciones/empleo.pdf>.
- INE y otros (2007), Empleo Exportador en Bolivia. [en línea] https://www.udape.gob.bo/portales_html/revista/Empleo%20Exportador%20en%20Bolivia.pdf.
- INEC (Instituto Nacional de Estadísticas del Ecuador) (2017), Panorama laboral y empresarial del Ecuador 2017, Laboratorio de la Dinámica Laboral y Empresarial, Instituto de Estadísticas del Ecuador (IDLE-INEC) [en línea] <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Libros/Panorama%20Laboral%202017.pdf>.
- _____ (2016), Módulo de Información Ambiental y Económica en Empresas 2016. Instituto Nacional de Estadísticas del Ecuador (INEC) [en línea] https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Encuestas_Ambientales/EMPRESAS/Empresas_2016/PRIN_RESUL_MOD_AMB_EMP_2016.pdf.
- _____ (2015), Panorama Laboral y Empresarial del Ecuador 2009-2013, Laboratorio de la Dinámica Laboral y Empresarial, Instituto Nacional de Estadísticas del Ecuador (IDLE-INEC) [en línea] https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Panorama%20Laboral/20150922_LanzamientoPanoramaLaboral.pdf.
- INEGI (Instituto Nacional de Geografía y Estadística), (2018), Valor agregado de exportación de la manufactura global, México [en línea] http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825100896.pdf.
- _____ (2016), Síntesis metodológica de la estadística del programa de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación.
- _____ (2015) Perfil de la empresa manufacturera de exportación 2010-2013 [en línea] http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825068806.pdf.
- Instituto de la Mujer para la Igualdad de oportunidades (2019), Incorporación de las mujeres al comercio internacional, Estudio Comparativo N.º 121, Madrid [en línea] <https://www.inmujeres.gob.es/publicacioneselectronicas/documentacion/Documentos/DE1764.pdf>.
- ISSS (Instituto de Seguridad Social de El Salvador), (2019), Anuario de Estadísticas del ISSS 2018, ISSS, El Salvador.
- IPEA/CEPAL (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) (2017), La matriz de insumo-producto de América del Sur: Principales supuestos y consideraciones metodológicas.

- Leonard, P. (2018), *La Sostenibilidad Ambiental del Desarrollo en América Latina y el Caribe Indicadores seleccionados*, CEPAL Santiago, noviembre [en línea] https://www.cepal.org/sites/default/files/courses/files/1_3-sostenibilidad-ambiental-desarrollo-lac.pdf.
- López-García, P., y otros (2014), "Micro-Based Evidence of EU Competitiveness: The CompNet Database", ECB Working Paper, Policy Research Working Paper 7452 World Bank Group [en línea] <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1634.pdf>.
- Martner, Mulder y Urmeneta (2015), *The role of small and medium-size enterprises in Latin America exports to Asia*, ECLAC, junio [en línea] <https://www.un-ilibrary.org/content/books/9789210572187c007>.
- Medina, F. y N. de la Peña (2020), "Las cadenas globales de valor de las manufacturas en México 2005-2015", *Apuntes del Cenes*, Vol. 39 N° 69, Tunja, enero-junio [en línea] http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=So120-30532020000100013.
- MEIC (Ministerio de Economía Industria y Comercio) (2016), *Estado de situación de la pyme en Costa Rica 2015*. <https://www.meic.go.cr/meic/web/708/estudios/pyme/estado-situacion-pyme-2015.php>.
- Mincetur-PromPerú (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo) (2015), *PENX, Plan Estratégico Nacional Exportador: 2025* [en línea] https://transparencia.mincetur.gob.pe/documentos/newweb/Portals/0/transparencia/proyectos%20resoluciones/RM_051_2015_PLAN.pdf.
- Ministerio de Comercio Exterior (2017), *Informe de evaluación global de resultados de los acuerdos comerciales vigentes en Costa Rica* [en línea] <https://www.comex.go.cr/media/6621/informe-de-evaluaci%C3%B3n-global-de-resultados-de-los-acuerdos-comerciales-vigentes-en-costa-rica-2017.pdf>.
- Ministerio de Economía (2019), *Informe de situación y evolución del sector Mipyme de Guatemala 2015-2017*, Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa.
- _____ (2018), *Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Guatemala y Taiwán, en el marco del TLC*, Viceministerio de Integración y Comercio Exterior, Dirección de Análisis Económico, Guatemala [en línea] http://www.sice.oas.org/TPD/GTM_TWN/Studies/Review_Aug_2018_GTM_TWN_s.pdf.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (2018), *Informe de resultados: Empresas en Chile, Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas*, Departamento de Estudios [en línea] <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2017/03/Bolet%C3%ADn-empresas-en-Chile-ELE4.pdf>.
- _____ (2017), *Informe de resultados: análisis de género en las empresas, Chile*, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, [en línea] <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2017/12/Bolet%C3%ADn-g%C3%A9nero-ELE4.pdf>.
- _____ (2014), *Antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del Estatuto Pyme*, Ministerio de Economía Fomento y Turismo, División de Estudios, Santiago, Chile [en línea] <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/04/Boletin-Revision-Clasificacion-Estatuto-Pyme.pdf>.
- Ministerio de Economía Industria y Comercio (2019), *Estado situacional de la PYME en Costa Rica, Serie 2012-2017. Nueva metodología*, Informe Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa [en línea] <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2019/pyme/INF-012-19.pdf>.
- Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (2018), *Informe de gestión mipymes 2017-2018*, MICM, República Dominicana [en línea] <https://micm.gob.do/images/pdf/publicaciones/informes/IG-2018-mipymes.pdf>.
- Ministerio de la Producción (2017), *Estudio de la situación actual de las empresas peruanas: Los determinantes de su productividad y orientación exportadora. Análisis basado en los resultados de la Primera Encuesta Nacional de Empresas 2015*, Produce, Lima. [en línea] https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/299953/d29294_opt.pdf.
- Ministerio de Producción (2018), *GPS de empresas: Notas Metodológicas*, Buenos Aires, Presidencia de la Nación, Buenos Aires [en línea] <http://estadisticas.produccion.gob.ar/app/documentos/gps-metodologia.pdf>.
- Minzer y Orozco (2019), *Análisis estructural de la economía hondureña: el mercado laboral*, CEPAL, México [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45039/1/S1901201_es.pdf.
- Molina, O., y S. Bobka (2016). "Comercio internacional y brechas salariales no explicadas por género: evidencia para el sector agrícola en Bolivia", *Investigación y Desarrollo*, Vol. 2, N° 16, Cochabamba [en línea] https://www.researchgate.net/publication/31311958_Comercio_internacional_y_salariales_no_explicadas_por_genero_Evidencia_para_el_sector_agricola_en_Bolivia.

- Monge y otros (2016), El potencial dinamizador del sector exportador costarricense: Encadenamientos productivos, valor agregado y empleo, Documento de Proyectos, CEPAL, Santiago [en línea] <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/40607>.
- Monge, C. y E. Mora (2016), "Balance de Zonas Francas: beneficio neto del régimen para Costa Rica 2011-2015", Procomer, 2016, San José, Costa Rica.
- Moreno, M. C. (2017), Panorama de las Zonas Francas en LATAM. AZFA [en línea] <https://www.icesi.edu.co/centros-academicos/icecomex/>.
- Mulder y otros (2016), Exploring cooperation between the Republic of Korea and the Community of Latin American and Caribbean States (CELAC) in the areas of innovation and SME internationalization strategies, ECLAC [en línea] http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40720/S1600894_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Muriel, B. y J. Mayorca (2012), Exportaciones y generación de empleo en Bolivia, Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo (INESAD), La Paz [en línea] <https://www.inesad.edu.bo/bcde2012/papers/63.%20MayorcaExportacionesEmpleoBolivia.pdf>.
- Naciones Unidas (2020), Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (ComTrade) [en línea] <https://comtrade.un.org/>.
- _____ (2012), Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios 2010, Elaboración conjunta OMC, Comisión Europea, FMI, OCDE, UNCTAD, Naciones Unidas y OMT [en línea] [https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20\(Sp\)%20web.pdf](https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20(Sp)%20web.pdf).
- _____ (2011), Estadísticas del comercio internacional de mercancías. Conceptos y definiciones, 2010, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Nueva York [en línea] [https://unstats.un.org/unsd/trade/eg-imits/IMTS%202010%20\(Spanish\).pdf](https://unstats.un.org/unsd/trade/eg-imits/IMTS%202010%20(Spanish).pdf).
- Nagel, J. y C. Martínez (2017), Chile: Género y comercio exterior agropecuario. Agricultoras campesinas en la actividad exportadora, CENDEC, ODEPA y FUCDA [en línea] https://www.odepa.gob.cl/files_mf/1369684315GeneroComercioExterior.pdf.
- Nicita, A., M. Shirotori y B. Tumurchudur (2013), "Survival analysis of the exports of least developed countries: the role of comparative advantage", Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, N° 54, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) [en línea] https://unctad.org/system/files/official-document/itcdtab55_en.pdf.
- Niembro, A. (2017), "Una tipología de empresas latinoamericanas exportadoras de servicios intensivos en conocimiento y los determinantes de su competitividad internacional", en Estudios gerenciales, Universidad Icesi, Argentina [en línea] <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v33n142/0123-5923-eg-33-142-00064.pdf>.
- Nieto y otros (2015), La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta, Documento 434, Dirección de Estudios Económicos, agosto, Dirección Nacional de Planeamiento, Colombia [en línea] <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/434.pdf>.
- Nilo, A. y L. Lopes (2016), Estudio comparativo sobre comércio eletrônico nas pequenas e médias empresas no Brasil e Uniao Europeia, Ministério da Indústria Comercio Exterior y Servicios [en línea] <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br>.
- Observatorio Pyme (2014), Informe Especial: Comercio Exterior de las Pyme industriales argentinas: dificultades y desafíos, Fundación Observatorio Pyme, Buenos Aires.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2019), Panorama del comercio electrónico; políticas, tendencias y modelos de negocio, París [en línea] <https://www.oecd.org/sti/Panorama-del-comercio-electro%CC%81nico.pdf>.
- _____ (2018), Estudios Económicos de la OCDE, Chile.
- _____ (2017), Entrepreneurship at a Glance 2017, París.
- _____ (2013), Temas y políticas claves para pymes y emprendimiento en México, OECD Publishing.
- OCDE-CAF (Banco de Desarrollo de América Latina) (2019), América Latina y el Caribe 2019. Políticas para Pymes competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur, OECD Publishing, París.

- OCDE/ERIA (2018), ASEAN 2018, SME Policy Index: Boosting competitiveness and inclusive growth, OECD Publishing, Paris/Economic Research Institute for ASEAN and East Asia, Jakarta [en línea] <https://asean.org/wp-content/uploads/2018/08/Report-ASEAN-SME-Policy-Index-2018.pdf>.
- OEDE (Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial) (2015), Ventanas de oportunidad para mejorar la información que se genera en los Observatorios: El Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en Argentina [en línea] https://www.inegi.org.mx/eventos/2015/genero/doc/p_s5_LuciaTumini.pdf.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2017), Perspectivas sociales y del empleo en el mundo, Empresas y empleos sostenibles: empresas formales y trabajo decente, Ginebra [en línea] https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_627002.pdf.
- _____ (2015), Pequeñas y medianas empresas, creación de empleo decente y productivo, Informe IV, Ginebra [en línea] http://www.herramientasoit.org/_lib/file/doc/PyME%20-%20CIT%202015.pdf.
- Olmos, X. (2019), Oficinas de promoción comercial en el exterior como instrumento para la diversificación exportadora: los casos de Chile, Colombia y el Perú, CEPAL [en línea] [https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20\(Sp\)%20web.pdf](https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20(Sp)%20web.pdf).
- _____ (2017a), Sostenibilidad ambiental de las exportaciones agroalimentarias: los casos de Chile, Colombia, el Ecuador y el Uruguay, CEPAL [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43288-sostenibilidad-ambiental-exportaciones-agroalimentarias-casos-chile-colombia>.
- _____ (2017b), Sostenibilidad ambiental en las exportaciones agroalimentarias: un panorama de América Latina, CEPAL [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43286-sostenibilidad-ambiental-exportaciones-agroalimentarias-un-panorama-america>.
- OMC (Organización Mundial de Comercio, 2018), Informe sobre el Comercio Mundial 2017. Los efectos del comercio en el funcionamiento del mercado de trabajo [en línea] https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr17-4_s.pdf.
- _____ (2016), Informe sobre el comercio mundial de 2016. Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes [en línea] https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf.
- ONE (Oficina Nacional de Estadísticas) (2020), Perfil de las empresas exportadoras e importadoras 2018, ONE, República Dominicana, junio [en línea] <https://www.one.gob.do/publicaciones>.
- _____ (2019), Perfil de las empresas Exportadoras e Importadoras de la República Dominicana, 2015-2017, ONE [en línea] <https://www.one.gob.do/publicaciones?ID=4484>.
- _____ (2018), Exportaciones en cifras, República Dominicana 2015-2017, ONE [en línea] <https://www.one.gob.do/publicaciones?ID=4820>.
- _____ (2017), Perfil de las empresas exportadoras e importadoras de la República Dominicana 2008-2014, ONE [en línea] <https://www.one.gob.do/publicaciones?ID=4484>.
- Paredes, D. (2017), "Ruta exportadora 2017", Memoria 2016, PromPerú.
- Park, H. R. Urmeneta, N. Mulder (2019), El desempeño de empresas exportadoras según tamaño: una guía de indicadores y resultados, CEPAL, Documento de Proyectos, Santiago [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44664/1/S1900418_es.pdf.
- Patiño, J.A. y otros (2018), "Mercado digital regional, Aspectos estratégicos", Documento de proyectos, CEPAL.
- Pavao, P.R. (2012), Vinculación de los datos de comercio con datos empresariales, Ministério do desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior, Secretaria de Comércio Exterior. Brasil [en línea] https://unstats.un.org/unsd/trade/WS_SanJose12/Presentations/Item%2016%20-%20BRA%20-%20Linking%20trade%20and%20business%20statistics%20-%20Spanish.pdf.
- Pérez, C.A. (2020), "Impacto de las exportaciones en el PIB y en el empleo", CIEN-DT N° 2020-02, Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales, Perú [en línea] <https://cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2020/03/Impacto-de-las-Exportaciones-en-el-PBI-y-Empleo-DT-2020-02.pdf>.
- ProChile (2018), Presentación ProChile 3.0.
- _____ (2017a), ProChile 20 años apoyando las exportaciones de servicios no tradicionales. Departamento de Estudios, Santiago [en línea] <https://www.prochile.gob.cl/difusion/difusion2017/octubre/ Servicios-20-anos-de-apoyo-ProChile.pdf>.

- _____ (2017b), Contribución del Sector Exportador Alimentario a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Buenas Prácticas y Recomendaciones, Santiago, Chile [en línea] <https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2018/03/sectorExportadorODS.pdf>.
- Procomer (2020), Impacto del Régimen de Zona Franca en Costa Rica, 2015-2019 [en línea] <https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Balance-de-Zona-Franca-2019-2.pdf>.
- _____ (2019), Caracterización del Parque Empresarial Exportador Liderado por Mujeres [en línea] <http://docplayer.es/185377666-Caracterizacion-del-parque-empresarial-exportador-liderado-por-mujeres-enrique-ulloa-leiton-direccion-de-inteligencia-comercial-diciembre-2019.html>.
- _____ (2019-2009), Anuario Estadístico (varios años) [en línea] <https://www.procomer.com/inicio/documentos/>.
- _____ (2010), Censo Exportador. Caracterización del empleo y las empresas exportadoras de Costa Rica, (varios años) [en línea] https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/empleo_exportador_20102020-01-03_20-24-09.pdf.
- ProDominicana (2020), Mujeres exportadoras, ProDominicana, diciembre [en línea] <https://prodominicana.gob.do/Documentos/Mujeres%20Exportadoras%20en%20Rep%C3%ABlica%20Dominicana.pdf>.
- Programa de Transformación Productiva (2018), Informe: Dinámicas de producción y comercio exterior de pymes manufactureras. Equipo de Competitividad y Desarrollo Productivo, Colombia. [en línea] <https://www.colombiaproductiva.com/CMSPages/GetFile.aspx?guid=1a3f1658-4ab6-432c-b038-6a2c7d9ad5a8>.
- ProMéxico (2018), Informe de autoevaluación. Primer semestre. [en línea] <https://1library.co/document/zxl2e2nz-promexico-informe-de-autoevaluacion-primer-semestre.html> PromPerú (2018), Programa Mujeres líderes exportadoras: Ella exporta.
- _____ (2017), Memoria Anual.
- _____ (2016), Manual de documentos de exportación, Departamento de Facilitación de Exportaciones PromPerú [en línea] <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>
- _____ (2006), Comisión de Promoción del Perú—PROMPERU; MEMORIA 2001—2006.
- Rebora y Vivanco (2016), “Valor agregado doméstico y contenido importado de las exportaciones: Evidencia de las Matrices Insumo-Producto de Chile 2008-2012”, Estudios Económicos 115, Banco Central de Chile [en línea] <https://www.bcentral.cl/contenido/-/detalle/valor-agregado-domestico-y-contenido-importado-de-las-exportaciones-evidencia-de-las-matrices-insumo-producto-de-chile-2008-2012-4>.
- Reis, J. G. and T. Farole (2012), Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit. Washington, D. C.: World Bank [en línea] <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2248/673620PUBoEPl007869Bo09780821389379.pdf?sequence=>.
- Rodríguez, R. (2018), “Brecha salarial por género en México: Desde un enfoque regional, según su exposición a la apertura comercial 2005-2015”, Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, V. 27, N° 54, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez [en línea] <https://www.redalyc.org/jatsRepo/859/85951006002/html/index.html>.
- Rosales, O. y otros (2014), Capítulo V, Comercio internacional: ¿qué aporta al crecimiento inclusivo?, En Fuentes J. A. Ed. (2014), Inestabilidad y desigualdad, La vulnerabilidad del crecimiento en América Latina y el Caribe, CEPAL [en línea] http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37042/S201483_es.pdf.
- Rovira, F. (2015), Espacio de productos global de bienes y servicios. Proyección de Latinoamérica.
- Sancho, F. (2017), “Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica”, Documento de Proyectos, CEPAL, noviembre, Santiago [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42509/1/S1700632_es.pdf.
- Santander, H. (2017), “Paraguay: Situación actual de las mipymes y las políticas de formalización”, Oficina de la OIT para el Cono Sur de América Latina, Informes Técnicos OIT Cono Sur, N° 3, OIT Santiago [en línea] https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_614907.pdf.
- Sanz, y otros (2018), “Dinámica y Competitividad de las Exportaciones Tecnológicas Colombianas: un Análisis de Datos de Panel 2010-2016”, Revista Saber Ciencia y Libertad, Universidad Libre, Cartagena [en línea] <https://revistas.unilivre.edu.co/index.php/saber/article/view/4626>.

- SEBRAE (Servicio Brasileño de Apoyo para Micro y Pequeñas Empresas) (2018), *As micro e pequenas empresas na exportação brasileira. Brasil: 2009-2017*, Fonseca, Paulo Jorge de Paiva. Brasília [en línea] https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/as%20ompe%20onas%20exportacoes_2014.pdf.
- _____(2015), *As micro e pequenas empresas nas exportações brasileiras: 1998-2014* [en línea] https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/as%20ompe%20onas%20exportacoes_2014.pdf.
- SECEX (Secretaría de Comercio Exterior) (2019), "Manual de utilização dos dados estatísticos do comércio exterior brasileiro", Coordenação-Geral de Estatísticas, Ministério da Economia, Brasília [en línea] <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br> Servicios de Aduanas (varios años), Compendios estadísticos anuales (varios países).
- Servín, B. y F. Masi (2018), *Territorios y Empresas: Aproximación al desarrollo de las regiones en Paraguay*, Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP) [en línea] <http://www.cadep.org.py/2018/10/territorios-y-empresas-una-aproximacion-al-desarrollo-de-la-regiones-en-paraguay/>.
- Soto, M. (2018), *Exportaciones en Uruguay: aportes para su desconcentración*, 8ª Jornada Académica de la Unión de Exportadores del Uruguay [en línea] https://www.uniondeexportadores.com/_datos/uploads/Aportes_para_desconcentraci_n_d%20-%20Copy%201.pdf.
- SREI/ProChile (2021), (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales), *Cuarta radiografía a la participación de las mujeres en las exportaciones chilenas* [en línea] https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/otros-documentos/4ta-radiografia.pdf?sfvrsn=f38a08f9_1.
- Stumpo, G. y otros (2009). "La especialización exportadora y sus efectos sobre la generación de empleos. Evidencia para Argentina y Brasil", Documento de Proyectos, CEPAL [en línea] <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3736?locale-attribute=es>.
- Suominen, K. (2019), "El comercio digital en América Latina ¿Qué desafíos enfrentan las empresas y cómo superarlos?", Serie Comercio Internacional N°145, CEPAL Santiago [en línea] <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/44976>.
- (2017a), *Aceleración del Comercio Digital en América Latina y el Caribe*, LATE [en línea] https://alai.lat/wp-content/uploads/2019/02/Late_Study_Full_ESP.pdf.
- _____(2017b), *Impulsando el comercio digital en América Latina y el Caribe: una guía de políticas*. En revista Puentes, noviembre [en línea] <https://ictsd.iisd.org/bridges-news/puentes/news/impulsando-el-comercio-digital-en-am%C3%A9rica-latina-y-el-caribe-una-gu%C3%ADa-de-Superintendencia-Nacional-de-Salud> (2019), Boletín Estadístico 4 trimestre 2018, SUSALUD, Lima [en línea] <https://www.gob.pe/institucion/susalud/informes-publicaciones/831736-boletin-estadistico-2018>.
- Tejero, C. (2018), "Comercio electrónico transfronterizo: China rompe los esquemas", artículo en revista El Exportador, ICEX, España, 11/09/2018 [en línea] <https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/mercados/REP2018797484.html>.
- Thorrens, J.D. (2020a), *La utilización de la ventanilla única de comercio exterior en América Latina y el Caribe. Análisis de resultados de encuestas*, Santiago, CEPAL [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45637/S2000257_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- _____(2020b), *La Ventanilla Única de Comercio Exterior: ¿cuánto aporta a la internacionalización de las PYMES?* Santiago, CEPAL.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2019a), *Informe de la Economía Digital 2019; Creación y Captura de Valor: Repercusiones para los Países en Desarrollo*, Ginebra [en línea] https://unctad.org/es/system/files/official-document/der2019_overview_es.pdf.
- _____(2019b), *Making trade policies gender-responsive: data requirements, Methodological developments, and challenges*, Ginebra [en línea] https://unctad.org/system/files/official-document/ditc2019d1_en.pdf.
- _____(2018), *Marco de Política Comercial: República Dominicana*, UNCTAD, Ginebra [en línea] https://unctad.org/es/system/files/official-document/ditctnkd2016d4_es.pdf.
- _____(2014), *Trade And Gender. Virtual Institute Teaching Material*, Ginebra [en línea] https://unctad.org/system/files/official-document/gds2014d1_en.pdf.
- _____(2013), *Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Ginebra [en línea]. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013ch4_en.pdf.

- United Parcel Service (2017), Estudio sobre las exportaciones de pymes europeas en 2016, United Parcel Service España Ltd y Cía SRC [en línea] <https://about.ups.com/us/en/newsroom.html>.
- Urcuyo, R. (2012), Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua, DT 021-febrero 2012, Banco Central de Nicaragua [en línea] <https://pdfslide.tips/documents/microfinanzas-y-pequenas-y-medianas-empresas-en-nicaragua.html>.
- Urmeneta, R. (2021), "Empleo y Empresas exportadoras en tiempos de Covid-19, el caso de Chile", en elaboración, CEPAL.
- _____ (2018), El desempeño de las empresas exportadoras según tamaño: Propuesta de indicadores para analizar a las pymes exportadoras con datos de aduana en los países de América Latina. Informe de consultoría para CEPAL (informe no publicado).
- _____ (2017a), Metodologías para la Evaluación de Impacto de la Promoción de Exportaciones en ALC. Informe de Consultoría para CEPAL (no publicado, enero).
- _____ (2017b), Impacto de los organismos de promoción de exportaciones: metodologías, estudios y resultados. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/43374>.
- _____ (2016a), Metodología para comparar a las pymes exportadoras en América Latina y el Caribe, Informe de Consultoría a CEPAL (no publicado, septiembre).
- _____ (2016b), Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte de las pymes, Documento de Proyecto, (LC/W.700). Santiago CEPAL [en línea]. <https://ictsd.iisd.org/bridges-news/puentes/news/impulsando-el-comercio-digital-en-am%C3%A9rica-latina-y-el-caribe-una-gu%C3%ADa-de>.
- _____ (2016b), "Políticas, organismos e instrumentos para la internacionalización de las pymes", informe de consultoría para CEPAL, inédito, Santiago.
- _____ (2013a) ASEAN: Interrelaciones y potencialidades con América Latina y el Caribe, ALADI-CAF-CEPAL, octubre [en línea]. https://www.academia.edu/33612252/ASEAN_Interrelaciones_y_potencialidades_con_Am%C3%A9rica_Latina_y_el_Caribe_ASEAN_Interrelaciones_y_potencialidades_con_Am%C3%A9rica_Latina_y_el_Caribe.
- _____ (2013b), Comercio internacional y desarrollo inclusivo: un desafío clave para América Latina y el Caribe. Revista Puentes Vol. 14, N.ro 4, julio 2013. ICT, Ginebra [en línea]. <https://ictsd.iisd.org/bridges-news/puentes/news/comercio-internacional-y-desarrollo-inclusivo-un-desaf%C3%ADo-clave-para>.
- _____ (2010a), Relaciones Económicas entre Chile y China: Evaluación a cuatro años del TLC. DIRECON, Departamento de Estudios [en línea]. http://www.sice.oas.org/tpd/chl_chn/Studies/FTA_review_oct10_s.pdf.
- _____ (2010b), Empresas Exportadoras Chilenas: Características y Evolución 2000-2009, DIRECON, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Santiago [en línea] <https://es.slideshare.net/AgenciaExportadora/empresas-exportadoras-chilenas-2009>.
- _____ (2009), Empleo y salarios en el sector exportador, DIRECON, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Santiago. <https://es.slideshare.net/AgenciaExportadora/empresas-exportadoras-chilenas-2009>.
- Urmeneta y otros (2009), 20 años de la Evolución del Comercio Exterior Chileno, DIRECON, Departamento de Estudios, Santiago. https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/default-document-library/20-anios-de-la-evolucion-del-comercio-ext--chileno11.pdf?sfvrsn=5b398b64_0.
- Uruguay XXI (2020), Servicios Globales, Informe Sectorial, Montevideo [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/9e14dfa88d8562a4f65ca57ce42e70c14ed11054.pdf>.
- _____ (2017a), Servicios Globales de Exportación en Uruguay, Uruguay XXI, Montevideo [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/>.
- _____ (2017b), "Mujeres en las actividades exportadoras en Uruguay", Documento de Trabajo N° 7 [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/articulo/mujeres-en-actividades-exportadoras-2017/>.
- _____ (2017c), "Encuesta a Mipymes exportadoras de bienes y servicios en Uruguay", Documento de Trabajo N° 8 [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/>.
- _____ (2016), "Caracterización de las mipymes exportadoras de Uruguay", Documento de Trabajo N° 6, Departamento de Inteligencia Competitiva, Uruguay XXI [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/>.
- _____ (2012), "Caracterización de las empresas exportadoras uruguayas", Documento de Trabajo N° 4, Departamento de Inteligencia Competitiva, abril [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/>.

- Vásquez, J. (2011), "El comercio electrónico y la utilización de bases de datos comerciales como alternativa de incursión al comercio internacional para las pymes mexicanas (2000-2010)", Universidad Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores Aragón, tesina para obtener el título de licenciatura en Relaciones Internacionales, México [en línea] https://www.academia.edu/7950915/UNIVERSIDAD_NACIONAL_AUT%C3%93NOMA_DE_M%C3%89XICO_EL_COMERCIO_EL_ECTR%C3%93NICO_Y_LA_UTILIZACI%C3%93N_DE_BASES_DE_DATOS_COMERCIALES_COMO_ALTERNATIVA_DE_INCURSI%C3%93N_AL_COMERCIO_INTERNACIONAL_PARA_LAS_PYMES_MEXICANAS_2000_2010_email_work_card=view-paper.
- Velarde y otros (2019), "Análisis del contenido nacional de las exportaciones de manufacturas mexicanas: el caso de la Alianza del Pacífico 2011-2016", Universidad de Guadalajara, México y la Cuenca del Pacífico, Vol. 8, N° 24 / septiembre-diciembre, pp. 57 a 77, Guadalajara [en línea] <http://www.mexicoylacuenedelpacifico.cucsh.udg.mx/index.php/mc/article/view/595/807>.
- Velázquez, M. (2016), "Las mujeres en las pequeñas y medianas empresas (pymes) exportadoras: México: ¿Una economía liderada por mujeres?", Institute d'Hautes Etudes Internationales et du Développement (IHEID), tesis para el grado de maestría en Desarrollo Económico.
- Visa (2019), Visa Global Merchant eCommerce Study [en línea] <https://usa.visa.com/dam/VCOM/regional/na/us/visa-everywhere/documents/merchant-cross-border-study.pdf>.
- Vua, Belloneb and Dovisc (2018), "Productivity and wage premiums: Evidence from Vietnamese ordinary and processing exporters", en *International Economics*, Volume 154, agosto, pp. 48-67 [en línea] <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S2110701717300999>.
- World Economic Forum (2018), *The Global Gender Gap Report, 2018*, Ginebra [en línea] http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2018.pdf.
- Zallicever, D. (2019), "Imported inputs and export performance: Evidence from Chilean manufacturing industries", *Series International Trade* 149. ECLAC, Santiago [en línea] <https://www.cepal.org/fr/node/50732>.
- _____ (2018), "Beyond the copper sector Chile's engagement in international production networks", CEPAL, *Serie Comercio Exterior* [en línea] http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/43334/1/S1800008_en.pdf.
- _____ (2017), "Trade integration and production sharing: A characterization of Latin American and Caribbean countries, participation in regional and global value chains", CEPAL, *Serie Comercio Exterior*, [en línea] <https://www.cepal.org/es/node/45627>.
- Zapata J. L. (2016), "¿Exportar mejora la supervivencia empresarial? Análisis de las características de las empresas, el entorno y el proceso de internacionalización", tesis de Doctorado, Departamento de Empresas, Universidad Autónoma de Barcelona [en línea] <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/400022/lfzu1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=n>.
- ZOFRI (Zona Franca de Iquique) (2018), *Memoria de actividades 2017*, Zona Franca de Iquique, Chile.

Anexos

Anexo 1

Evolución del número de empresas exportadoras en los países de América Latina

Cuadro A1
Evolución del número de empresas exportadoras

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	12 896	13 707	14 082	14 747	15 039	14 434	14 251	13 259	13 136
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1 600	1 700	1 722	1 848	1 844	1 847	1 780	1 721	1 801
Brasil	19 330	19 779	20 890	25 563	23 107	23 533	23 028	22 425	21 911
Chile	6 118	6 435	6 640	6 880	6 973	7 917	8 240	7 517	7 447
Colombia	9 102	10 099	11 334	11 720	11 581	11 442	11 305	10 730	9 437
Costa Rica	2 330	2 690	2 750	2 887	2 952	2 992	3 385	2 829	3 917
República Dominicana	2 398	2 640	2 595	2 588	2 500	2 500	2 486	2 744	2 688
Ecuador	1 900	2 000	2 065	2 142	3 081	3 404	3 934	4 266	4 309
El Salvador	2 170	2 293	2 436	2 452	2 405	2 531	2 549	2 559	2 580
Guatemala	4 000	4 179	4 285	4 206	4 236	4 399	4 652	4 564	4 621
Honduras	2 151	1 966	1 835	1 746	2 052	1 801	1 887	2 347	1 689
México	33 968	31 282	35 111	37 344	36 090	35 910	35 446	34 353	35 124
Nicaragua	972	1 004	1 066	1 008	1 205	1 264	1 306	1 295	1 388
Paraguay	865	909	929	931	1 219	1 150	974	946	981
Perú	4 709	5 101	5 439	6 040	6 491	6 708	7 182	7 458	7 542
Uruguay	1 424	1 598	1 852	1 937	1 955	2 086	2 128	1 843	1 866
Total	105 932	107 382	115 031	124 039	122 730	123 918	124 533	120 856	120 437
Índice	100	101	109	117	116	117	118	114	114
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019 (e)
Argentina	12 828	12 356	11 428	10 371	9 615	9 648	9 529	9 526	9 852
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1 634	1 842	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 700
Brasil	21 949	21 473	21 808	22 316	23 534	25 539	25 431	25 521	27 545
Chile	7 684	7 462	7 852	8 403	8 358	8 181	8 167	8 080	8 152
Colombia	9 555	9 744	10 257	10 509	10 848	11 150	11 292	10 509	10 849
Costa Rica	4 057	4 122	4 071	4 023	3 919	3 678	3 772	3 787	3 700
República Dominicana	3 653	4 408	4 439	4 475	4 401	4 469	5 220	4 865	4 461
Ecuador	4 348	4 252	3 385	3 364	3 502	3 539	3 598	3 500	3 400
El Salvador	2 589	2 556	2 598	2 720	2 687	2 716	2 747	2 581	2 400
Guatemala	4 740	4 355	4 239	4 346	4 372	4 421	4 484	4 400	4 300
Honduras	1 973	2 084	2 138	2 123	2 125	2 033	2 085	2 000	2 000
México	35 694	34 366	33 367	34 206	34 826	34 500	33 638	34 000	33 000
Nicaragua	1 419	1 416	1 358	1 366	1 300	1 300	1 350	1 100	1 000
Paraguay	1 041	1 029	1 033	1 028	1 042	1 073	1 121	1 029	1 000
Perú	7 984	8 232	8 132	8 032	7 597	7 624	7 869	7 980	6 703
Uruguay	1 900	1 912	1 917	1 774	1 728	1 688	1 708	1 836	1 750
Total	123 048	121 609	119 822	120 856	121 654	123 359	123 811	123 594	122 502
Índice	116	115	113	114	115	116	117	116	115

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los registros de aduana de los países.

Anexo 2

Las definiciones de tamaño de empresa en los países de América Latina

1. Las definiciones de tamaño de empresa en la región

Las definiciones operacionales sobre el tamaño de las empresas son muy distintas en la región. En algunos países se definen según el monto de las ventas, en otros según la cantidad de trabajadores o el tamaño de los activos, y en otros se considera una combinación de estos criterios diferenciados según el sector de actividad de la empresa (véanse el recuadro A1 y el cuadro A2).

En algunos países el criterio de corte ya sea del valor de las ventas o del patrimonio, se expresa aún en moneda local. Al no incluir un criterio de actualización las definiciones tienden a quedar obsoletas al poco tiempo, y deben actualizarse formalmente en forma periódica mediante decretos administrativos¹⁰⁴. En los países que usan un umbral de ventas o activos para definir el tamaño, considerando una unidad tributaria o salarial indexada por inflación, la definición tiende a tener mayor estabilidad, como ha ocurrido en Chile, Colombia, Perú y El Salvador, entre otros. Pero no basta con incluir una modalidad de indexación para actualizar los umbrales, es necesario (especialmente para análisis de mediano plazo) que se incluya alguna modalidad que permita considerar el crecimiento del país.

Las definiciones operacionales que recurren a la cantidad de trabajadores también constituyen un criterio objetivo que recoge las diferencias de tamaño de las economías y facilita la comparación internacional.

Además, su uso para definir el porte de las empresas (como se verifica en el texto), permite obtener resultados estables en el comportamiento de las exportadoras. Sin embargo, si se utiliza solo la cantidad de trabajadores, suelen presentarse distorsiones, especialmente cuando existen procesos de subcontratación, procesos de elevada tecnología o variaciones en la cantidad de ocupados y en los tipos de jornada. En la medida en que existan aumentos en los procesos de subcontratación (u otras modalidades), la cantidad de trabajadores se desdibuja como la variable básica y única para definir el tamaño de las firmas. Algo similar ocurre cuando existen acelerados procesos de cambio de matriz productiva y de cambio tecnológico, o cuando una empresa varía fuertemente la cantidad de ocupados y el tipo de jornada. Una ilustración del primer caso es aquella empresa de pocos trabajadores dedicada a la exportación de productos agrícolas, que exporta grandes volúmenes ya que acopia las mercancías de múltiples productores. Otra, en la misma línea, sería aquella importadora con pocos trabajadores, que importa grandes cantidades de productos de consumo. Una ilustración del segundo caso sería una empresa de alta tecnología que tiene pocos trabajadores, ya que cuenta con procesos automatizados donde el uso de robots habilita producir, vender y exportar grandes volúmenes de productos. Un tercer caso lo constituyen las empresas con alta estacionalidad ocupacional o con muchos trabajadores a jornada parcial.

Cada vez es más frecuente que las definiciones de pyme a nivel nacional consideren parámetros diferentes para los principales sectores de la economía (frecuentemente tres sectores: industria, comercio y servicios), y que utilicen una combinación de criterios y dimensiones (ventas, empleo, activos, etc.). Incorporar umbrales y ponderadores diferentes para cada sector económico se usa en los

¹⁰⁴ En la Argentina el umbral de ventas para las pymes cambia prácticamente todos los años (en marzo) ya que se expresa en pesos argentinos. Además, era muy difícil conocer el total de pymes exportadoras, había solo información para las pymes industriales (CERA, 2017); solo recientemente, con el llamado GPS de empresas, se ha posibilitado el análisis del conjunto de las exportadoras. En Nicaragua, los límites están expresados desde 2008 en córdobas (Urcuyo, 2012).

tres principales países de la región, la Argentina, Brasil, México¹⁰⁵, y se ha comenzado a utilizar en algunos países relativamente pequeños. En el Estado Plurinacional de Bolivia la nueva definición de pyme (2018) considera un índice compuesto que incluye tres dimensiones: ventas, activos y ocupados, con parámetros específicos para cada tamaño de empresa. En Costa Rica, el tamaño de la empresa se define mediante un índice compuesto que se obtiene con diferentes ponderadores, considerando los datos de empleo, ventas y activos, según se trate de empresas industriales, de comercio o de servicios.

Recuadro A1

Países seleccionados: Índices multicriterio para definir empresas por tamaño

Bolivia (Estado Plurinacional de) (desde mayo 2018)

Índice < 0,035 microempresa

Índice < 0,11 pequeña empresa

Índice < 1 mediana empresa

$$\text{Índice: } \sqrt[3]{\text{ventas anuales}/35.000.000 * \text{patrimonio}/21.000.000 * \text{ocupados}/100}$$

Costa Rica (sector industrial)

P < 10 microempresa

P < 35 pequeña empresa

P < 100 mediana empresa

$$P = ((0,6 \times pe/100) + (0,3 \times van/4600.000.000) + (0,1 \times afe/4375.000.000)) \times 100.$$

Donde

pe: Personal promedio empleado por la empresa durante el último período fiscal.

van: Valor de las ventas anuales netas de la empresa en el último período fiscal.

afe: Valor de los activos fijos netos de la empresa en el último período fiscal.

¢: Colones

México (tres sectores desde 2009)

$$\text{TPC} = \text{trabajadores} * 10\% + \text{Ventas Anuales} * 90\%$$

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (Mdp)	Tope máximo combinado (TPC)*
Micro	Todas	<10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	11 a 30	\$4.01 a \$100	93
	Industria y Servicios	11 a 50	\$4.01 a \$100	95
Mediana	Comercio	31 a 100	\$100.01 a \$250	235
	Servicios	51 a 100		
	Industria	51 a 250	\$100.01 a \$250	250

Union Europea (desde mayo de 2018) Pymes

- Empresas con menos de 250 trabajadores a tiempo completo por año.
- Facturación anual igual o superior a 50 millones de euros, o que su balance no supere los 43 millones de euros. Si solo uno de estos dos umbrales se cumple, la empresa aún puede ser considerada como pyme.
- Diferencia la propiedad según autonomía, relaciones de colaboración (propiedad entre 25% y 50%) y las vinculadas con otras entidades. Se considera que una empresa es autónoma cuando es independiente y no se halla vinculada a ningún socio o entidad. En caso de que no sea autónoma, el número de trabajadores y los aspectos económicos del criterio (2) de las entidades vinculadas se sumarán al de la empresa en cuestión.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de leyes y reglamentos oficiales, actualizado a diciembre 2019.

En general, cuando se actualizan estas definiciones, se tiende a aumentar el nivel en los umbrales. En Guatemala desde fines de 2015 se considera pymes a las empresas con ventas inferiores a 15.420 salarios mínimos y hasta 200 trabajadores, precisando que una empresa de más 200 trabajadores debe considerarse como pyme si sus ventas no sobrepasan este umbral, ya que el criterio de ventas prevalece

¹⁰⁵ En México, para definir a una empresa industrial como grande, se toma el número de empleados, se lo multiplica por 10% + las ventas (expresadas en millones de pesos mexicanos) multiplicado por 90%, si el resultado es mayor de 250 se trata de una gran empresa. Véase OCDE (2013). Por cierto, en casi todos los países se discuten nuevas definiciones de pyme y en algunos se han desarrollado propuestas en base a modelos empíricos, véanse OCDE-CEPAL (2012), Nieto y otros (2015).

sobre el del número de trabajadores. En Colombia (según el Decreto 957 de junio 2019) a partir de diciembre 2019 se dejó de considerar el nivel de activos y se incorpora en la definición a las ventas, considerando tres sectores; en el caso de las empresas industriales se considerarán pymes aquellas con ingresos brutos anuales inferiores a 1.736.565 Unidad de Valor Tributario (UVT), es decir hasta unos 17,2 millones de dólares.

En la Unión Europea, tradicionalmente se ha usado la cantidad de trabajadores, pero cada vez más se incluyen definiciones multicriterio para evitar clasificar erróneamente el tamaño. Incluso, recientemente (mayo 2018) se buscó incluir en la definición el tema de la estabilidad y las jornadas laborales, así como la propiedad e independencia.

Al incluirse una mayor cantidad de dimensiones se logra una mayor precisión y disminuyen los casos mal clasificados. Estos avances, sin embargo, pueden dificultar la clasificación, ya que habitualmente se cuenta con información para una sola de estas dimensiones, y se dificulta la comparación internacional.

En suma, la definición adecuada para el tamaño de las firmas depende de los objetivos. En general, al conocerse las ventas y el número de trabajadores se posibilita una mejor clasificación del tamaño. Las definiciones multiparámetro son aún más precisas, al posibilitar la clasificación del tamaño con una combinación de características (ventas, ingresos, activos, empleo y sector de actividad), aunque su operatoria suele complejizarse. Es probable que crecientemente sea necesario utilizar una combinación de criterios para clasificar a las empresas exportadoras.

2. América Latina: definiciones oficiales del tamaño de las empresas

En el cuadro A2 se resumen, de manera comparativa, los umbrales de ventas, exportaciones y activos (en dólares de 2018) y el del número de trabajadores para cada tamaño de empresa en 21 países de la región. En los países con una definición multicriterio o con diferencias por sectores, se procedió a un resumen simplificado; se tomó (cuando fue necesario) la definición de pyme para el sector industrial y se consideraron los parámetros de cada umbral en dólares de 2018, siendo imposible incorporar las definiciones para cada sector y las multicriterio que contienen formulas e índices¹⁰⁶.

¹⁰⁶ Para los casos del Estado Plurinacional de Bolivia y de Costa Rica se presentan los umbrales de ventas y activos considerando como constantes las otras variables de la fórmula. Para para Bolivia, véanse Ley 947-2017, Decreto Supremo 3567 y Circular 95 de mayo 2018. Para Costa Rica, véanse Ley 8262 y Artículo 15 Decreto 39395; para su aplicación práctica véase [en línea] <http://www.pyme.go.cr/cuadro5.php?id=1> [fecha de consulta: abril de 2021]; para su importancia en la obtención de financiamiento, véase Sancho (2017). Este análisis se debe actualizar periódicamente, ya que los países modifican su definición, por ejemplo Colombia en 2019 (decreto 957 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [en línea] <https://actualicese.com/decreto-957-de-05-06-2019/> [fecha de consulta: abril de 2021]).

Cuadro A2
América Latina: Definiciones nacionales para el tamaño de las empresas, 2020
(En dólares de 2018 y número de trabajadores)

Países	Ventas anuales		Monto exportado anual		Valor de activos		N° de trabajadores	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Argentina	Fuente: Leyes 24467, 27264. Resoluciones 154/2018, 220/2019 y 69/2020. Observatorio, Ministerio de Producción, GPS							
Grande	33 321 001	-	9 500 001	-	s/d	s/d	656	-
Mediana	2 806 901	33 321 000	s/d	9 500 000	s/d	s/d	61	655
Pequeña	450 001	2 806 900	50 001	s/d	s/d	s/d	16	60
Micro	1	450 000	1	50 000	s/d	s/d	1	15
Belice	Fuente: CENTROMYPE							
Grande	700 001	-	s/d	s/d	s/d	s/d	51	-
Mediana	250 001	700 000	s/d	s/d	s/d	s/d	20	50
Pequeña	50 001	250 000	s/d	s/d	s/d	s/d	5	19
Micro	1	50 000	s/d	s/d	s/d	s/d	1	4
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Fuente: Ley N.° 947 del 11 de mayo de 2017 y Decreto Supremo 3567 de 2018. Exportaciones Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, 2013. Clasificación multicriterio (pymes índice <1).							
Grande	5 040 001	-	2 066 142	-	3 024 001	-	100	-
Mediana	346 001	5 040 000	206 615	2 066 141	202 001	3 024 000	31	99
Pequeña	101 001	346 000	20 662	206 614	60 701	202 000	11	30
Micro	1	101 000	-	20 661	-	60 700	1	10
Brasil	Fuente: BNDES, SEBRAE, Leyes 174-2014 y 155-2016							
Grande	41 538 461	-	50 000 001	-	s/d	s/d	500	-
Mediana	1 246 001	41 538 460	10 000 001	50 000 000	s/d	s/d	100	499
Pequeña	93 401	1 246 000	1 000 001	10 000 000	s/d	s/d	20	99
Micro	1	93 400	1	1 000 000	s/d	s/d	1	19

Países	Ventas anuales		Monto exportado anual		Valor de activos		N° de trabajadores	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Chile	Fuente: Estatuto de la Pyme (Ley 20 416, 2009, límite para pymes ventas < 100.000 UF), ProChile (2010 para exportadoras) y Dirección del Trabajo (para trabajadores).							
Grande	4 153 847	-	7 500 001	-	s/d	s/d	200	-
Mediana	1 038 461	4 153 846	s/d	7 500 000	s/d	s/d	50	199
Pequeña	99 691	1 038 460	60 001	s/d	s/d	s/d	10	49
Micro	1	93 428	1	60 000	s/d	s/d	1	9
Colombia	Fuente: Leyes 590/2000, 905/2004, 1450/2011 y Decreto 957 2019 (límite para pymes ingresos 1776 UVT). Comunidad Andina (para ventas)							
Grande	7 000 001	-	s/d	s/d	8 804 001	-	201	-
Pyme	146 611	7 000 000	s/d	s/d	142 001	8 804 000	11	200
Micro	5 716	146 610	s/d	s/d	-	140 000	1	10
Costa Rica	Fuente: Ministerios de Economía, Industria y Comercio (Ley 8262 y Decretos 37121 y 39295) (meic 2016) y Procomer. Clasificación multicriterio (pymes índice <100).							
Grande	1 056 001	-	9 500 001	-	660 001	-	100	-
Mediana		1 056 000	12 000	9 500 000		660 000	s/d	99
Pequeña	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Micro	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Ecuador	Fuente: ProEcuador-Comunidad Andina							
Grande	5 000 001	-	s/d	s/d	4 000 000	-	200	-
Mediana	1 000 001	5 000 000	s/d	s/d	750 001	3 999 999	50	199
Pequeña	100 001	1 000 000	s/d	s/d	100 001	750 000	10	49
Micro	1	100 000	s/d	s/d	-	100 000	1	9
El Salvador	Fuente: MINEC (Decreto 667 mayo 2014, Resolución GA-008/2016 CONAMYPE), PROESA, Banco Central de Reserva							
Grande	7 000 001	-	s/d	s/d	228 572	s/d	100	-
Mediana	1 000 001	7 000 000	s/d	s/d	85 715	228 571	51	100
Pequeña	146 611	1 465 187	s/d	s/d	11 430	85 714	11	50
Micro	5 716	146 610	s/d	s/d	1	11 429	1	10

Países	Ventas anuales		Monto exportado anual		Valor de activos		N° de trabajadores	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
República Dominicana	Fuente: Ley 488-08 modificada con Ley 187-17, MICM y ONE							
Grandes	2 950 001	-	s/d	s/d	783 401	-	151	-
Medianas	783 401	2 950 000	s/d	s/d	235 001	783 400	51	150
Pequeñas	117 501	783 400	s/d	s/d	59 001	235 000	11	50
Micro	1	117 500	s/d	s/d	1	59 000	1	10
Honduras	Fuente: Decreto 135/2008, Secretaría de Industria y Comercio, INE, CENTROMYPE							
Grande	1 400 001	-	s/d	s/d	s/d	s/d	151	-
Mediana	101 201	1 400 000	s/d	s/d	s/d	s/d	51	150
Pequeña	36 001	101 200	s/d	s/d	s/d	s/d	11	50
Micro	1	36 000	s/d	s/d	s/d	s/d	1	10
Guatemala	Fuente: Cámara de la Industria, Acuerdo 178-2001 Ministerio de Economía Acuerdo Gubernativo 211/2015 (Límite para pymes ventas < 15 420 salarios mínimos)							
Grandes	7 170 301	-	s/d	s/d	s/d	s/d	201	-
Mediana	17 720 501	7 170 300	s/d	s/d	s/d	s/d	81	200
Pequeña	88 351	1 720 500	s/d	s/d	s/d	s/d	11	80
Micro	1	88 350	s/d	s/d	s/d	s/d	1	10
México	Fuente: inegi, Acuerdo 25 junio 2009, Secretaría de Economía (2017)							
Macro	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	501	-
Grande	13 000 001	-	s/d	s/d	s/d	s/d	251	500
Mediana	5 228 001	13 000 000	s/d	s/d	s/d	s/d	51	250
Pequeña	209 001	5 228 000	s/d	s/d	s/d	s/d	11	50
Micro	1	209 000	s/d	s/d	s/d	s/d	1	10

Países	Ventas anuales		Monto exportado anual		Valor de activos		N° de trabajadores	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Panamá	Fuente: Ampyme y Leyes 72/2009, 33/ 2000, y Resolución 9 – 10/2012							
Grande	2 500 001	-	s/d	s/d	s/d	s/d	101	-
Mediana	1 000 001	2 500 000	s/d	s/d	s/d	s/d	21	100
Pequeña	150 001	1 000 000	s/d	s/d	s/d	s/d	6	20
Micro	1	150 000	s/d	s/d	s/d	s/d	1	5
Paraguay	Fuente: Mercosur (gmc/Res a 59/98) y Ley 4457 de mayo 2012 y Decreto Reglamentario 11453 de 2013. Límite pymes según Ley 4457/2012 es solo 50 personas y ventas < 6 000 millones de guaraníes (1 millón USD)							
Grande	20 000 001	-	s/d	s/d	350 001	-	301	-
Mediana	3 500 001	20 000 000	s/d	s/d	50 001	350 000	101	300
Pequeña	400 001	3 500 000	s/d	s/d	20 001	50 000	21	100
Micro	1	400 000	s/d	s/d	1	20 000	1	20
Trinidad y Tobago	Fuente: oea, Ministry of Labour and Small Enterprise Development (2016)							
Grande	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	101	-
Mediana	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	26	100
Pequeña	s/d	1 100 000	s/d	s/d	s/d	s/d	6	25
Micro	s/d	137 000	s/d	s/d	s/d	s/d	1	5
Santa Lucía	Fuente: Ley actualizada a 2016							
Grande	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Mediana	370 501	s/d	s/d	s/d	181 201	s/d	s/d	s/d
Pequeña	37 051	370 500	s/d	s/d	27 779	181 200	6	50
Micro	1	37 050	s/d	s/d	1	27 778	1	5
Perú	Fuente: promperú e inei, Ley 30056 de junio 2013 (límite para pymes ventas < 2 300 Unidades Impositivas Tributarias)							
Grande	2 956 501	-	s/d	s/d	s/d	s/d	251	-
Mediana	2 114 401	2 956 000	s/d	s/d	s/d	s/d	51	250
Pequeña	189 221	2 114 400	s/d	s/d	s/d	s/d	11	50
Micro	1	189 210	s/d	s/d	s/d	s/d	1	10

Países	Ventas anuales		Monto exportado anual		Valor de activos		N° de trabajadores	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Uruguay	Fuente: Uruguay XXI e INE. Decreto 54/92, 266/95, 504/2007 (límite para pymes ventas <75 millones de Unidades Indexadas)							
Grande	9 750 001	-	s/d	s/d	350 001	-	100	-
Mediana	1 300 001	9 750 000	s/d	s/d	50 001	350 000	20	99
Pequeña	260 001	1 300 000	s/d	s/d	20 001	50 000	5	19
Micro	1	260 000	s/d	s/d	1	20 000	1	4
Venezuela (República Bolivariana de)	Fuente: Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (límite para pymes ventas menores a 500.000 Unidades tributarias)							
Grande	4 246 032	-	s/d	s/d	s/d	s/d	101	-
Mediana	1 698 413	4 246 031	s/d	s/d	s/d	s/d	51	100
Pequeña	1	1 698 412	s/d	s/d	s/d	s/d	1	50

Fuente: Elaboración propia en base a documentos oficiales de los países.

Notas: Cuando existen diferentes umbrales para cada sector económico, se consideró a los umbrales del sector industrial. Los montos en monedas nacionales fueron convertidos a dólares con el tipo de cambio de 2018.

Anexo 3

Características del identificador único de empresas

Cuadro A3
Características del identificador único de empresas
(Actualizado a diciembre de 2020)

A) Países seleccionados

País SIGLA	Identificador de empresas	Información sobre	Estructura y clasificaciones
Argentina CUIT	Código Único de Identificación Tributaria 11 dígitos	Identifica a trabajadores autónomos, comercios y empresas. Incluye información sobre género en el caso de las personas naturales.	La configuración es YY.XXXXXXXX.X. Es otorgado por la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos). Los 2 primeros dígitos indican si se trata de una persona o de una empresa. Si el CUIT corresponde a una persona, en esos dos dígitos también se indica su sexo y el tipo de empresa, los 8 dígitos que siguen son el número de DNI (Documento Nacional de Identidad), y luego un último número asignado aleatoriamente. En los 2 primeros dígitos 20=hombre, 27=mujer, 23, 24, 25 o 26 para ambos (en caso de que ya exista un CUIT idéntico) y 30 para empresas. Para las empresas, el número de DNI es reemplazado por el que asigna la AFIP.
Bolivia (Estado Plurinacional de) NIT	Número de Identificación Tributaria 12 dígitos	Incluye información sobre el régimen en el cual está inscrita y la actividad económica de la empresa.	La configuración depende de: a) Para personas naturales, propietarias de empresas unipersonales y sucesiones indivisas, el número del carnet de identidad más códigos de control asignados por la Administración Tributaria; b) Para personas jurídicas, extranjeros, personas naturales con RUN y propietarios de empresas unipersonales con RUN, un número y códigos de control otorgados por la Administración Tributaria.
Brasil CNPJ	Catastro Nacional de Personas Jurídicas 14 dígitos	Fecha de constitución, código de actividad económica, código y descripción de su naturaleza jurídica.	La configuración es XX.XXX.XXX/ZZZZ-YY. Los ocho primeros son la base numérica, los siguientes cuatro números es de orden de las sucursales de la empresa (0001 =principal), el penúltimo es el dígito verificador. Hasta antes de 1993 era el dígito 8, luego aumentó la capacidad (de 10 millones a 100 millones). Para las personas naturales el documento de identificación tributaria es el CPF, que tiene 11 dígitos, donde los dos últimos son verificadores.
Chile RUT	Rol Único Tributario 9 dígitos	Diferencia entre persona natural y por subtipos.	La configuración es XX.XXX.XXX-Y. Hasta 48 millones, persona natural; 49 millones, persona natural extranjera: entre 50 y 56 millones, sin personalidad jurídica formal (sociedades de hecho, como las comunidades de edificios); 59 millones, sociedad extranjera; 60 a 62 millones, institución fiscal; entre 69 y 69,5 millones, institución municipal. Organizaciones sin fines de lucro (asociaciones gremiales, cooperativas, fundaciones) 65 y 75 millones. Desde 75 millones corresponden a personalidad jurídica comercial (sociedades anónimas, limitadas, en comandita, etc.). El último es el dígito verificador.
Colombia NIT	Número de Identificación Tributaria 10 dígitos	Diferencia por tipo de persona natural o jurídica.	La configuración es XXX.XXX.XXX - Y. El último dígito es verificador. Cuando el NIT posee 9 dígitos implica que es una persona natural extranjera con o sin inversiones en el país. Si una filial (u oficina) de una empresa posee autonomía presupuestal (ley 179 de 1994), debe solicitar un nuevo NIT, de lo contrario únicamente trabajarán con el número de la principal y será esta la que presente las declaraciones tributarias.
Ecuador RUC	Registro único de Contribuyente 13 dígitos	Diferencia por persona natural o jurídica. Localización.	La configuración es ZZ.X.XXXXXX.Y.001 Los dos primeros dígitos corresponden al Código de la Provincia de emisión del documento, el tercero identifica el tipo de persona jurídica (9 para sociedades privadas, 6 para sociedades públicas), luego vienen 5 dígitos correlativos, el octavo es el dígito verificador. Luego vienen tres números, puntualmente 001. Para las personas naturales se usan los mismos números del Documento Nacional de Identidad (DNI); para las empresas (personas jurídicas) tienen el número 20.
El Salvador NIT	Número de Identificación Tributaria 14 dígitos	Tipo de empresa, fecha de creación y localización.	La configuración es MMMM-DDMMAA-XXX-Y. Los primeros cuatro dígitos indican el código del municipio de nacimiento, los seis siguientes la fecha de constitución (con el formato Día - Mes - Año). Los siguientes tres dígitos son un número correlativo. El último número es un dígito verificador.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información legal, tributaria y administrativa de cada país.

B) Brasil: principales exportadoras y uso de diferentes CNPJ en 2017

(Número)

	Principales 11 exportadoras	CNPJ		Ranking	Principal producto de exportación
		Exportar	Importar	Importador	
1	Vale S.A.	20	27	289	Fierro
2	Petrobras S. A.	51	63	354	Petróleo
3	Embraer S.A.	6	6	80	Fabricación de aviones
4	Ge Celma Ltda.	2	2	52	Reparación de aviones
5	Arcelormittal Brasil S.A.	10	10	15	Acero laminado
6	Raizen Energía S.A.	1	2	160	Azúcar
7	Brf S.A.	17	31	123	Carnes
8	Caterpillar Brasil Ltda.	3	4	113	Tractores
9	Cía. Brasileira de Metalurgia	1	1	895	Ferroligas
10	Renault do Brasil S.A.	1	1	54	Automóviles
11	Alunorte	1	1	895	Aluminio

Fuente: Elaboración propia sobre la base del análisis de los microdatos por empresa de aduana de los registros de exportadoras e importadoras.

Anexo 4

Los programas de los OPE: datos de empleo y otras características de las empresas exportadoras

Los organismos de promoción han aumentado los contactos recíprocos y han desarrollado una serie de prácticas similares que se traducen en instrumentos comunes, como el Directorio Exportador, la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), el Test Exportador, la Participación en Ferias Internacionales, la Inteligencia de Mercados, Programas de Exporta Fácil¹⁰⁷, Coaching Exportador. Incluso la gestión de las actividades de apoyo a las empresas exportadoras suele utilizar un similar programa de seguimiento (el CRM)¹⁰⁸.

Según lo reportado por los propios OPE en sus memorias, sus actividades alcanzan una proporción significativa de las empresas exportadoras. En la Argentina se habría cubierto a 7.167 exportadoras, en Chile a 6.529, y resultados similares se observan en los otros países¹⁰⁹. Para los propósitos de este informe, lo importante es buscar maneras de hacer interactuar la información recopilada con estas actividades de los OPE. Esto permite 1) elaborar nuevos indicadores de las empresas exportadoras, y 2) construir indicadores de cobertura e impacto de los programas.

En el primer caso existen varias mediciones, además del empleo, que pueden conformarse con este procedimiento: la proporción de exportadoras lideradas por mujeres, las empresas exportadoras que han medido su huella de carbono¹¹⁰, las empresas exportadoras que usan modalidades de comercio electrónico o que están interesadas en hacerlo. Pero, además, en los OPE y en otros organismos públicos relacionados (o plataformas de internet), si se cuenta con registros adecuados de sus actividades se posibilita elaborar otros indicadores. El OPE podría usar los datos de las firmas que realizan consultas en las VUCE¹¹¹ para orientar sus programas de capacitación, coaching y Exporta Fácil, seleccionando a las que ameriten ser beneficiadas, o distribuir reportes sobre mercados (en que se cuantifique la demanda potencial de un producto) a eventuales exportadores. Otro ejemplo es la recopilación para elaborar el Directorio Exportador¹¹² y su uso para caracterizar a los exportadores. Suele incluir información sobre su localización, empleo, ventas, la identificación del gerente o la persona responsable, el conjunto de productos elaborados (no solo los exportados), los exportadores indirectos,

¹⁰⁷ El Programa Exporta Fácil es clave debido a la inexperiencia de las pymes en los trámites de exportación y por la gran distancia con los mercados de consumo. Consiste en un apoyo para que pequeñas empresas puedan realizar sus envíos al exterior mediante un mecanismo expedito de correo. Opera mediante un acuerdo con las compañías de correos (para productos exportables que se puedan transportar con envases, de hasta 30 kg). Se ha aplicado en Chile, Colombia, Ecuador, Panamá, Perú, Uruguay, entre otros. En los estudios realizados, destaca este tipo de programa para incorporar a nuevos exportadores y para el envío de muestras. Véase por ejemplo <http://www.exportafacil.com.uy/>.

¹⁰⁸ Para conocer la evolución de estos organismos y su impacto, véase Olmos (2019) y Urmeneta (2017a).

¹⁰⁹ Véase, por ejemplo; AACI (2020 a y b), ProChile (2018, 2019), ProComer (2018), ProMéxico (2018), Mincetur-PromPeru (2015), PromPerú (2016, 2018), Cruz (2014).

¹¹⁰ Véase DIRECON/ProChile (2019b, 2018, 2017). Para estudiar la medición de la huella de carbono en las exportadoras véanse los estudios de Frohmann y Olmos (2013 y, 2015).

¹¹¹ Las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE) han sido implementadas en casi todos los países de la región, ocasionalmente bajo la responsabilidad del OPE. Constituyen un adelanto relevante para facilitar los procesos de exportaciones, aunque su funcionamiento no siempre es el óptimo. Se requiere el desarrollo de la firma electrónica y una elevada coordinación al interior de las diversas agencias públicas involucradas. En 2015 estaba en proceso de implementación en la mayoría de los países; solo en Colombia, Costa Rica, México y Perú estaba implementado plenamente. En 2016 eran 14 los países que contaban con este instrumento, en 2017 existían 24 países asociados a la Red VUCE de la región. Véase Thorrens (2020) y [en línea] <http://redvuce.org/estados-integrantes/> [fecha de consulta: abril de 2021].

¹¹² Uno de los principales servicios que prestan los OPE es la promoción de la empresa en el exterior. Para ello se han construido Directorios Exportadores, con adscripción voluntaria. Se establece, normalmente, una condición de estabilidad o permanencia (en Chile, dos años con envíos de más de 50.000 dólares; en Panamá, 3 años y más 40.000 dólares) para evitar mencionar a empresas que pueden dejar de exportar. Para las pymes, dados su elevada rotación y escaso personal, no son del todo eficaces para cada empresa en particular, y muchas pymes pueden quedar fuera de ellos por sus bajos niveles de exportaciones. Una solución a este problema es incorporar a las asociaciones de los pequeños productores en estos directorios.

entre otros. Esos antecedentes se pueden vincular con los provenientes de los registros de aduana, y elaborar así nuevos conocimientos sobre la potencial capacidad de oferta de las pymes o sobre las empresas exportadoras dirigidas por mujeres¹¹³.

En el segundo caso, se posibilita idear indicadores de cobertura de los programas de apoyo: la proporción de pymes exportadoras que cubre cada programa, el porcentaje de empresas que participan de programas de capacitación o de coaching, el porcentaje de pymes que han innovado luego de su participación en ferias internacionales, el empleo en las exportadoras favorecidas por los programas, entre otros¹¹⁴.

Es necesario tomar en cuenta que los beneficiarios o "clientes" de los OPE de la región coinciden solo parcialmente con las empresas exportadoras y por lo tanto con los datos de aduana. Esto es una condición deseable, ya que en realidad su ámbito incluye a los potenciales exportadores, y en algunos casos las exportadoras indirectas, es decir aquellas firmas que abastecen a las exportadoras.

De ello también se pueden inferir otros indicadores. Por ejemplo, la proporción de potenciales exportadores (que son beneficiarios de los programas OPE) que se convierten en exportadores permanentes, y su efecto en el empleo de las empresas exportadoras. En aquellos países que optan por promover las exportaciones de un tipo particular o de un sector específico, también es muy importante cuantificar a las empresas potencialmente exportadoras de ese tipo y sector, y construir indicadores específicos de seguimiento.

Se deben diferenciar dos situaciones distintas: la primera es el caso de que ya existan exportadoras del tipo y sector elegido. Es clave poder analizar las características de las empresas que fueron exitosas e idear programas de fomento y apoyo que ayuden a fortalecer esas características en las firmas potencialmente exportadoras del mismo tipo y sector. Por ejemplo, si un país decidió aumentar las exportaciones de las pymes de artesanías en cuero y ya existen firmas de este tipo que exportan, es necesario avanzar en dos direcciones. Por un lado, cuantificar el universo potencial de empresas exportadoras de artesanías en cuero y sus necesidades de capacitación y upgrading; y por otro, en el diagnóstico de las que ya están exportando y las características de aquellas que han sido exitosas, y las de aquellas que lo hacen ocasionalmente o solo una vez, de manera de comprender los factores de éxito.

La segunda es el caso en que no existen empresas exportadoras del tipo y rubro que se quieren potenciar. En este caso hay que avanzar en dos direcciones. Por un lado, analizar las empresas que serían potencialmente exportadoras, y por otro en las experiencias internacionales sobre el tema y, si no las hay, en el diseño de las características que podrían hacerlas exitosas. Desde esta perspectiva, y dado el fuerte desarrollo tecnológico, es probable que los tipos de empresas más innovadoras aún no existan, y por lo tanto el desafío para la creatividad es mayor, ya que es necesario delinear, crear y consolidar nuevas firmas potencialmente exportadoras. Esto es especialmente importante para las pymes exportadoras de servicios internacionales que comercializan a través de internet u otras modalidades similares.

¹¹³ Véase, por ejemplo, el formulario del Directorio Exportador de México (DIEX) [en línea] <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/64939/FormatoDIEX.pdf> [fecha de consulta: febrero 2020].

¹¹⁴ Véase, por ejemplo, Paredes (2017).

Anexo 5

Fuentes, avances y propuestas para el conocimiento del empleo en las empresas exportadoras

Cuadro A4
Fuentes, avances y propuestas para el conocimiento del empleo, los salarios y la productividad en las empresas exportadoras

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
Argentina Código Único de Identificación Tributaria (CUIT) Nivel 3	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 (AFIT) Inspección del Trabajo GPS de Empresas	Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI) Banco Central de la República Argentina Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social Empresas de comercio exterior Ministerio de la Producción Ministerio de Industria Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA)	Documento Único Administrativo (DUA) Registro de Importadores y Exportadores (RIE) Cruce de datos de las firmas exportadoras con registros administrativos (datos de empleo y seguridad social) Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) Directorio Exportadores Observatorio de empleo y Dinámica Empresarial (OEDE). Ventanilla única de Comercio Exterior Análisis de complejos exportadores según origen (VUCE), Exporta Simple Proyecto de Promoción de las Exportaciones de Agro Alimentos Argentinos (PROARGEX) Medición de la distancia exportadora. Decreto de Apertura de datos (117/2016) GPS de las exportadoras de Argentina (sept. 2016). Serie de empresas exportadoras por tamaño desde 2007 a 2018.	Complementar en el Observatorio de Empleo las bases de exportadoras industriales para el total de empresas exportadoras (DGA/OEDE). Completar la cobertura del Directorio de Empresas Exportadoras. Realizar balance por empresas exportadoras/importadoras. Estandarizar y generar series de datos de las empresas exportadoras, con total de ocupados y niveles de salarios validadas por las distintas instituciones (Observatorio de empleo y GPS). Analizar series temporales de los ocupados en las empresas exportadoras e importadoras por sectores económicos. Incorporar a las estadísticas del INDEC sobre complejos exportadores el empleo y los salarios de las empresas. Incorporar a las estadísticas del INDEC sobre el origen de las exportaciones (OPEX), el empleo y los salarios de las empresas.	Publicar series anuales de número de empresas importadoras. Publicar series de empleo y salarios por tamaño de empresas exportadoras. Empleo según sexo en las empresas exportadoras. Empleo según sexo y tamaño de las empresas exportadoras. Localización de las empresas exportadoras por provincia, relación con el total de empresas. Empresas exportadoras por sector, relación con el total de empresas. Distancia exportadora según tamaño de empresas y sector de actividad.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
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) Fudempresas Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE)	Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural 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 Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales (UDAPE) Cámara Nacional de Comercio (CNC)	Clasificación de empresas (ASFI) Formulario de Registro de Operadores de Comercio Exterior Encuestas del Registro de Comercio de Bolivia Encuesta Nacional de xportadores 2013 (ENE) INE: Encuesta de establecimientos productivos Estadísticas y microdatos INE ANDA Sistema único de Modernización Aduanera (desde 2016 SUMA) Directorios mejores exportadores, (exclusivamente boliviano) Registro Único de Exportación (RUEX) En proceso de implementación: Registro de micro y pequeñas empresas	Mejorar registros de aduana por empresa. Depurar base de aduana e identificador de empresas. Evaluar complementar base de aduana con SIN (Padrón de Contribuyentes), MTPS (Registro Obligatorio de Empleadores) y resultados ENE. Analizar el comportamiento de las firmas exportadoras mediante indicadores de concentración, rotación y margen. Incorporar la cantidad de ocupados a las empresas exportadoras, mediante datos por empresa del MTPS.	Publicar series anuales de número de empresas exportadoras e importadoras. Evaluar posibilidad de publicación del número de exportadoras según tamaño y destino. Evaluar posibilidad de publicación de indicadores de las empresas exportadoras, concentración, rotación y margen. Evaluar posibilidad de construir serie de empleo en las firmas exportadoras.
Brasil Registro Nacional de Personas Jurídicas (CNPJ) Nivel 3	Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios (MDIC) Secretaría de Reserva Federal. Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) Secretaría de Ingresos Federales de Brasil (RFB) Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística (IBGE) Instituto Nacional de Seguro Social (INSS) Ministerio del Trabajo y Empleo (RAIS). Registro Central de Empresas (CEMPRE)	Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones. APEX Banco Central do Brasil Cámara de Comercio Exterior do Brasil (CAMEX) Ministerio de Desarrollo Industria y Comercio Exterior SEBRAE SECEX Asociación Brasileña de Empresas de Comercio Exterior (ABECE)	Catálogo de Exportadores Brasileiros (CEP). Acuerdo SECEX-RFB para Portal Único de Comercio Exterior Estatuto de la Microempresa (Ley 7256) Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (SEBRAE) Exporta Fácil Documento Simplificado de Exportación (DSE) Sistema Integrado de Comercio Exterior Empresas exportadoras-importadoras, por rango de valor (Siscomex) Comexstat. Exportaciones (e importaciones) por municipios Análisis de empresas exportadoras por rango de exportaciones Estadísticas del RAIS (relación anual de información social del Ministerio del Trabajo), sobre empleo en las empresas Análisis del valor agregado de las exportaciones	Ampliar las instituciones que participan en la elaboración de la base compartida de empresas exportadoras. Reponer la posibilidad de bajar los datos de las empresas exportadoras, con el monto exportado. Incorporar la variable de ventas anuales (RFB). Chequear el número de ocupados (RAIS) con los datos del INSS. Estimar el coeficiente exportador y el empleo en las empresas exportadoras. Calcular el saldo por empresa exportadora y el valor agregado. Vínculo con el portal único de comercio exterior. Incluir en mapas INDE la localización de las empresas exportadoras. Avanzar en el análisis de los encadenamientos productivos. Coordinar los avances de SEBRAE y los del SECEX. Estimar el empleo por sexo en las empresas exportadoras, en las de servicios y en las que utilizan el comercio electrónico. Evaluar la realización estudios de prevalencia de enfermedades según tipos de exportadoras y de empleos.	Publicar series anuales de número de empresas importadoras Empleo en el total de empresas exportadoras Empleo según sexo en las exportadoras Empleo según sexo y tamaño de las empresas exportadoras. Empleo según sexo, tamaño y región de las empresas exportadoras. Empleo en las empresas exportadoras e importadoras de servicios. Brecha salarial por tamaño de empresa exportadora y de género. Evaluación de los TLC según aumento de empresas exportadoras por tamaño, evaluación en el empleo generado por tamaño de empresas. Valor agregado por tamaño de las empresas exportadoras.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
Costa Rica Número de Identificación Tributaria Especial (NITE) Nivel 2-3	Aduana Caja del Seguro Social Ministerio de Hacienda Servicios Tributarios Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) Azofras Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) Banco Central de Costa Rica	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) Banco Central de Costa Rica (BCCR) PROCOMER Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO) Ministerio de Comercio Exterior CENPROMYPE	Servidor integrado de información PROCOMER "Censo Exportador" Directorio Exportador e Importador Registro pyme del MEIC Portal Estadístico de Comercio Exterior Cámara de Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) Exporta Fácil Sistema de Identificación de Contribuyentes (SIC) Observatorio de Comercio Exterior (OCEX) Directorio de empresas 2017 (INEC) MEIC Estado de la pyme en Costa Rica	Mejorar y precisar la definición de pymes. Mejorar los acuerdos interinstitucionales para desarrollar la complementación de los datos de aduana con otras fuentes de manera permanente, profundizando el esfuerzo del MEIC (2017). Realizar balance por empresas exportadoras/ importadoras. Complementar los datos de empleo y salarios en las empresas exportadoras/importadoras con la información de la CCSS. Relevar a los exportadores indirectos vía datos SII de proveedores, para conocer el empleo exportador indirecto y las cadenas de valor.	Publicar series agregadas sobre el comportamiento de las empresas exportadoras por tamaño, sector y destino. Publicar series anuales de número de empresas importadoras. Evaluar la posibilidad de publicar datos de empleo en las empresas exportadoras.
Cuba Nivel 0	Aduana General de la República de Cuba Oficina Nacional de Estadística ProCuba Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera	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.	Publicar series anuales de número de empresas exportadoras e importadoras. Evolución de las empresas exportadoras, índices de concentración y rotación.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
Ecuador Registro Único de Contribuyente (RUC) Nivel 2-3	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) Censo Nacional Económico (2018) Ministerio de Industria y Productividad (registro de exportadores e importadores)	Banco Central del Ecuador (BCE) CORPEI PROEcuador Ministerio de Comercio Exterior Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) Ministerio de Industrias y productividad (MIPRO) Ministerio de Inclusión y Economía Social (MIES)	El RUC permite conocer la localización de las empresas Sistema CRM de PROEcuador El portal BCE reporta exportadoras por destinos Exporta Fácil Directorio Exportador Ranking empresarial Directorio de empresas INEC Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE) Análisis de exportadoras sin petróleo Inicio sistema integrado datos del sector público Colaboración PROEcuador-SC Proyecto CEPAL-PROEcuador para elaborar un banco de exportadoras por tamaño (2014). Inicio series exportadoras según tamaño y sectores Categorización: pyme exportadora Conformación del Observatorio de la Pyme (en Universidad Andina S. Bolívar). INEC: Conformación del Laboratorio de la Dinámica Laboral y Empresarial (IDLE) complementando datos por empresas: Directorio de empresas (2012-2019), DIEE. Estimaciones con MIP del empleo directo e indirecto asociado a las exportaciones, por destinos (CEPAL).	Formalizar la práctica interinstitucional complementando base del SENA 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. En los ejercicios de complementación de los datos de aduana, necesidad de disminuir el número de empresas exportadoras sin información sobre ventas y empleo. Complementar datos de aduana con los de la SC, IESS y SRI, obtener resultados por regiones. Avanzar en el 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. Analizar datos de empresas exportadoras por tamaño según características de los trabajadores.	Publicar series agregadas sobre el comportamiento de las empresas exportadoras por tamaño, sector y destino. Publicar series anuales de número de empresas importadoras. Publicar series con la cantidad de personas ocupadas en las empresas exportadoras y de empleo directo en las empresas exportadoras. Evaluar posibilidad de publicación de series temporales con empleo exportador, por género, calidad del empleo y productividad.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
El Salvador Número de Identificación Tributaria (NIT) Nivel 2-3-4	Dirección General de Aduanas Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) Dirección General de Impuestos Internos (DGII) Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) Centro Nacional de Registros (CNR) Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS)	Ministerio de Economía de El Salvador Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (PROESA) Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) Centro Regional de Atención de la MIPYME (CENPROMYPE) Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT) Asociación Salvadoreña de empresas industriales (Ranking exportadores)	El NIT permite saber edad y localización de las firmas Censo Económico (incluye ventas y empleo por empresas). Directorio Exportador (2017 y 2019) Información por empresas, empleo y salarios según género disponible en el ISSS. Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX), con sistema de pagos en línea desde oct. 2018 Portal El Salvador Trade Comité Consultivo Estadístico de las Pymes Análisis de espacio de productos (para 2009, BCR 2013). Proyecto CEPAL-PROESA para elaborar un banco de empresas exportadoras por tamaño (2013). Taller de CEPAL al BCR para la construcción y el análisis de indicadores sobre empleo exportador (enero 2019). Publicaciones del BCR sobre exportaciones por empresa, y empleo exportador por sexo (2018). Mesa de trabajo coordinada por el Banco Central (desde 2016). Nuevo sistema de Comercio Exterior Encuesta a las pymes (CONAMYPE/BCR). Inicio Aplicación Declaración Única Centro Americana (DUCA). Avances en Aduana sin papeles. Datos en línea: https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/?cat=1012&lang=es	Necesidad de acuerdos interinstitucionales, para asegurar incorporación de los datos del total de ventas de las firmas. Acuerdos para establecer las series permanentes sobre empleo en las exportadoras, género y cobertura seguridad social, entre otros. En los ejercicios de complementación de los datos de aduana, necesidad de disminuir el número de empresas exportadoras sin información sobre ventas y empleo. Evaluar la posibilidad de que el Ministerio de Hacienda (considerando datos tributarios) o el INE publiquen series sobre el total de empresas exportadoras por tamaño, empleo, ventas totales y exportaciones. Evaluar la posibilidad de que CNR publique tabulados con las empresas desagregadas por tipos (Sociedad Anónima, Limitada, de capital variable, colectiva, etc.).	Publicar series agregadas sobre el comportamiento de las empresas exportadoras por tamaño, sector, destino, región y antigüedad. Realizar balance por tamaño de empresas, sector, edad y localidad. Evaluar posibilidad de publicar series agregadas sobre el comportamiento del tamaño de las empresas exportadoras y su aporte al empleo y los salarios, por género y distribución territorial.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
Guatemala Registro Tributario Unificado (RTU) Nivel 0-1	Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) Banco de Guatemala (BANGUAT) Registro Mercantil Dirección de Administración de Comercio Exterior de Guatemala (DACE)	Dirección Nacional de Promoción de Exportaciones Viceministerio de Integración y Comercio Exterior Ministerio de Economía y Comercio Exterior Agencia de Promoción del Comercio e Inversión Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE) Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) CENPROMYPE	Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones (CONAPEX) Sistema Nacional de Información MIPYME (dic 2015) Ventanilla Única para las exportaciones (VUPE) Estudios del Centro de Investigaciones Nacionales (CIEN). Directorio de Exportadores (AGEXPORT 2012). Estudios de cenpromype. Directorio Industrial CAINTRA 2015. Directorios para algunas localidades y productos (CAFÉ). Servicio Electrónico de Autorización de Exportaciones (SEADEx). Proyecto de ProGuatemala.	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). Comparar resultados de las empresas exportadoras por tamaño, usando ventas y empleo.	Publicar series anuales de número de empresas exportadoras y empresas importadoras. Analizar las empresas exportadoras por tamaño, contrastando definición según número de trabajadores y nivel de ventas.
Honduras Registro Tributario Nacional (RTN) Nivel 0-1	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 CENPROMYPE Inversión y Exportaciones (FIDE)	Sistema Automatizado de Rentas Aduaneras (SARAH) Ventanilla Única de Comercio Exterior de Honduras (VUCEH) Sistema Integrado de Comercio Exterior e ied. Estudios de CENPROMYPE. Estrategia para el desarrollo de empresas sostenibles Directorio de Establecimientos (DEE). Directorio Exportadoras (DIEX)	Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras. Procesar el registro obtenido en la declaración de exportación, sobre nacionalidad de la empresa. Complementar los microdatos de aduana con otras fuentes, de manera de analizar el conjunto de empresas exportadoras/importadoras.	Publicar series anuales de número de empresas exportadoras y empresas importadoras. Publicar series anuales con la cantidad de empresas exportadoras según tamaño y nacionalidad.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
México Número de Registro Federal de Contribuyentes (RFC) Nivel 1-2 (4 para las empresas manufactureras)	ProMéxico Banco de Comercio Exterior (Bancomext) INEGI Servicio de Administración Tributaria (SAT) Aduana Banco de México (BANXICO) Banco Central Ministerio de Economía Banco Nacional de Comercio Exterior Secretaría de Economía	Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) Dirección General de Sector Productivos Cámaras empresariales CENPROMYPE Inversión y Exportaciones (FIDE) ProMéxico Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX) (Bancomext) Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (INDEX) Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) Cámaras empresariales (Ej. ANIERM) Subsecretaría de Comercio exterior	Trabajos del INEGI sobre empresas exportadoras industriales, registros censales (2007-2016) Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) Posibilidad de obtener los microdatos IMMEX Directorio Nacional de Unidades Económicas (DENUE) Censo Económico 2014 Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015 Localización de las empresas SIEM Directorio de Exportadores (DIEX/SIEM) Ventanilla Única de Comercio Exterior de México (VUCEM) Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI 4) Registro Estadístico de Negocios de México (RENEM) Estudios de Comercio Electrónico (AIMX) Red Exporta BancoMext Censo Económico 2019	Generar procedimientos que permitan consolidar los microdatos estaduales de aduanas en una base única, por empresa. Difundir serie oficial del número total de empresas y de las exportadoras, considerando los parámetros de los censos económicos y de los organismos de seguridad social. Evaluar la posibilidad de transformar los registros IMMEX en exportadoras (importadoras) por tamaño, consolidándolos con los de empresas industriales exportadoras (importadoras) y con los de aduanas. Incluir en los formularios la desagregación por sexo de los ocupados. Ampliar el análisis de las firmas exportadoras industriales al conjunto de las empresas exportadoras mediante la complementación de diferentes fuentes. Realizar balance por empresas exportadoras/ importadoras. Estimar el empleo por sexo en las empresas exportadoras. Evaluar la posibilidad de complementar datos con los registros por empresas del SIEM (público), COMCE (privado), INDEX, INEGI, RENEM y CENSO 2019.	Publicar series anuales de número de empresas exportadoras y empresas importadoras, incluyendo indicadores de demografía empresarial, desagregada por tamaños de empresas y destinos. Analizar el empleo de las empresas exportadoras y su eventual comportamiento según diferentes escenarios. Analizar comparativamente los salarios en las empresas exportadoras y no exportadoras, según diversas categorías. Analizar las empresas y el empleo exportador por destinos. Evaluar la posibilidad de complementar información por empresas exportadoras con los datos del censo económico 2019 que incluye preguntas sobre número de ocupados por sexo y nivel educacional, y módulos de medio ambiente y de comercio electrónico.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
Nicaragua Registro Único de Contribuyente (RUC) Nivel 0	Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA) Banco Central. El Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE) Centro de Trámites de Exportaciones (CETREX) Dirección General de Ingresos (DGI) ProNicaragua Dirección de Afiliaciones del Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS)	Centro de Exportaciones e Inversiones Nicaragua (CEI, sin actividad desde 2017) Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC) Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones CNPE División de Estadísticas y Estudios Económicos del Banco Central (BCN), y Ministerio del Trabajo (MITRAB) CENPROMYPE Asociación de Productores y Exportadores (APEN)	Interrelaciones parciales entre organismos como DGI, CEI, CETREX, CNPE. Esfuerzos por elaborar 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) Sistema Integrado de Trámites de Exportaciones (SITRADE) Proyecto CEPAL-CEI para construir un banco de empresas exportadoras por tamaño (2014). Decisión de instalar VUCE. Sensibilización en las instituciones sobre la necesidad de complementar datos por empresa y contar con bases 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. Necesidad de establecer series permanentes, independientes de la realización de proyectos temporales.	Publicar series anuales de número de empresas exportadoras y empresas importadoras. Evolución de las empresas exportadoras, índices de concentración y rotación. Procesando los registros del CETREX se podría analizar el tamaño de las empresas exportadoras (según número de trabajadores), el empleo desagregado por sexo en las empresas exportadoras, las exportadoras dirigidas por mujeres, etcétera.
Panamá Número de Identificación Tributaria (NIT) Nivel 0	Autoridad Nacional de Aduanas Dirección General de Ingreso (DGI) Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) Ministerio de Comercio e Industrias (MICI)	Dirección Nacional de Exportaciones ProInvex Asociación Panameña de Exportadores (APEX) Viceministerio de Comercio Exterior Autoridad de la Micro, pequeña y mediana empresa (AMPYME) CENPROMYPE	Ventanilla Única de Comercio Exterior Panamá Portal de Servicios de Aduanas Portal SICE Registro Empresarial Plan estratégico 2015-2019 en apoyo a las mipymes y el emprendimiento Comisión para el Fomento a las Exportaciones (CEFA) Dirección General de Comercio Electrónico, del Ministerio de Comercio e Industrias (DGCE)	Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras (INEC). Verificar posibilidad de confeccionar una base de datos de la DGA por empresas identificadas con su NIT. Explorar posibilidad de complementar datos con la DGI.	Publicar series anuales de número de empresas exportadoras y empresas importadoras Evolución de las empresas exportadoras, índices de concentración y rotación.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
Paraguay Registro Único de Contribuyente (RUC) Nivel 1-2	Dirección Nacional de Aduanas (DNA) Ministerio de Industria y Comercio (MIC) Dirección General de Registros Públicos (DGRP) Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC) Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) Subsecretaría de Estados de Tributación (SET) Instituto de Previsión Social (IPS)	Centro de importaciones de Paraguay (CIP) Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) Ministerio de Industria y Comercio Banco Central del Paraguay Cámaras empresariales	Ventanilla Única de Exportación (VUE) y del Importador (VUI) Registro Único de Exportación. Sistema Sofía Censo Económico 2011 Directorio de Establecimientos Directorio General de Empresa Establecimientos (DIRGE) Registro del Exportador (MIC) Sistema de Apertura y Cierre de Empresas (SUACE) Piloto de VUCE Inicio de coordinación (sept. 2019) del MIC, DGEEC, SET, IPS para generar estadísticas oficiales de las pymes Ranking de grandes contribuyentes (SET) Ranking de exportadores e importadores (DNA)	Incrementar la consistencia de las estadísticas sobre empresas exportadoras entre diversas agencias, DNA y SET. Complementar los datos de Aduana con los del MTESS, de manera de analizar indicadores de demografía empresarial y el empleo en las exportadoras. Complementar aduana con DIRGE, obtener localización de las empresas exportadoras, el nivel de empleo y los salarios. Cruzar estos datos con los registros VUI, para conocer el balance comercial por empresa exportadora. Consolidar coordinación y asegurar la complementación de base de datos para el total de empresas y las exportadoras.	Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras. Incorporar a la base de DNA las ventas por empresa del SET. Construir una serie temporal del número de empresas exportadoras por tamaño, considerando las ventas de las empresas. Evaluar la posibilidad de publicar datos de empleo de las empresas exportadoras. Profundizar en las empresas exportadoras-importadoras y en el balance por empresas.
Perú Registro Único de Contribuyente (RUC) Nivel 2	Superintendencia de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) Ministerio del Trabajo Banco Central de Reserva del Perú	PROMPERU Ministro de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) Ministerio de la Producción Asociaciones de Exportadores Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos (OGEIEE) Asociación de Exportadores (ADEX) La Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú)	Directorio Exportador Estudios de empresas exportadoras con base SUNAT. Anuario SUNAT CMR con nuevas variables y fuentes Directorio Único de Empresas (DUE) Experiencia DE PROMPERÚ. 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) ADEX Data Trade. Estimación del empleo exportador Proyecto CEPAL-PROMPERÚ de un banco de empresas exportadoras por tamaño (2014). Colaboración PROMPERÚ-SUNAT Categorización de las pymes exportadoras y de su aporte. Inicio serie de empresas exportadoras según tamaño	Complementar la base SUNAT incorporando ventas (SUNAT) y empleo (Ministerio del Trabajo) Fomentar mesa de trabajo al interior del sector público para coordinar avances (SUNAT, PROMPERÚ, Ministerio de la Producción, OGEIEE, etc.). Estimar el empleo total y por sexo en las empresas exportadoras. Realizar balance por empresas exportadoras/importadoras. Analizar la evolución de los salarios en las empresas exportadoras. Construir series de evolución de empresas exportadoras en cada región.	Construir series temporales sobre el empleo según tamaño de las empresas exportadoras, incluyendo variables de género, e intensidad tecnológica.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
República Dominicana Registro Nacional del Contribuyente (RNC) Nivel 2-3-4	Dirección General de Aduanas (DGA) Dirección General de Impuestos Internos (DGII) Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) Banco Central de la Rep. Dominicana Ministerio de Industrias, Comercio y Mipymes (MICM) Banco Nacional de las Exportaciones (Bandex)	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEIRD) ProDominicana (a partir oct. 2020) Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones CEDOPEX CENPROMYPE Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO) Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE)	Directorio de Exportadores 2020 Observatorio de la Mipyme Directorio de Empresas y Establecimientos 2013 y 2019 (DEE) Registro Nacional de Contribuyentes (RNC) Publicaciones ONE sobre las empresas exportadoras e importadoras, por tamaño, con tramos de número de ocupados Administración de Riesgos Laborales Sistema Dominicano de Seguridad Social (SDSS) Salud Segura (IDSS) Aduana Digital Ventanilla Única de Comercio Exterior Diagnóstico y propuestas de la UNCTAD (2018) Plan Nacional Exportador 2020 Mujeres exportadoras 2020	Terminada la depuración de datos de la DGA por el ONE, crear base de única de empresas exportadoras-Importadoras. Complementar datos de aduana/ONE con los de DGII. Elaborar informes agregados por empresas exportadoras combinando datos DGA-ONE-DGII-DEE-IDSS. Clasificar a las empresas exportadoras e importadoras por cantidad de ocupados, publicando series de total de ocupados. Profundizar en el estudio de las mujeres exportadoras.	Continuar con publicaciones de series anuales de número de empresas exportadoras y empresas importadoras por tamaño de número de trabajadores. Analizar la evolución de las empresas exportadoras-importadoras por subregiones. Analizar la evolución del empleo en las empresas exportadoras. Analizar la evolución de las empresas exportadoras que importan directamente y los ocupados en ellas. Estimar a los ocupados directos en las empresas exportadoras.
Uruguay Registro Único Tributario (RUT) Nivel 3	Dirección Nacional de Aduanas (DNA) Instituto Nacional de Estadística (INE) Uruguay XXI Dirección General Impositiva (DGI) Banco de Previsión Social del Uruguay (BPS) Ministerio del Trabajo y previsión Social.	Comisión Interministerial para Asuntos de Comercio Exterior Dirección Nacional de Aduanas Banco Central del Uruguay (BCU) Instituto Nacional de Logística (Agesic) Cámara de la Industria de Uruguay	Elevada transparencia Documento Único Aduanero (DUA) Ventanilla Electrónica Tributaria Encuesta Nacional de Mipymes 2017 Directorio de Empresas y Establecimientos del INE Directorio Exportador Acceso a los datos de las empresas exportadoras con montos de los envíos Ventanilla única de Comercio Exterior (VUCE) Exporta FACIL (2018) Desde 2008 estudios de demografía empresarial. Análisis de las exportadoras Publicaciones de Uruguay XXI Empleo por sexo en zona franca	Construir una base compartida de empresas exportadoras-importadoras, complementando base de Aduana con datos de la DGI para la demografía empresarial y del BPS y/o del Ministerio del Trabajo y Seguridad Social para datos de empleo, salarios, salud y previsión.	Publicar series anuales de número de empresas importadoras. Publicar series anuales sobre empleo en las empresas exportadoras. Relevar los datos sobre exportadores indirectos vía datos DGI de proveedores, para conocer el empleo exportador indirecto y las cadenas de valor. Actualizar diagnóstico del empleo por sexo en las empresas de zona franca, evaluar posibilidad de construir una serie permanente.

País Identificador de empresas y nivel de avance	Fuentes de información por empresa	Instituciones usuarias de información por empresa exportadora	Avances interinstitucionales, en complementación de datos y en indicadores (hitos e instrumentos)	Mejoras potenciales (próxima etapa)	Propuesta de indicadores (posibles de estimar y publicar)
Venezuela (República Bolivariana de) Registro de Identificación Fiscal (RIF) Nivel 0	Aduana Banco de Comercio Exterior Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (SAIAT) Centro Nacional de Comercio Exterior de Venezuela (CENCO-EX)	Banco de Comercio Exterior Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX)	Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI)	Construir una base de datos oficial de exportadoras, incluyendo a las empresas petroleras. Difundir una serie oficial del número de empresas exportadoras. Complementar esta base de Aduana con los registros de otras instituciones.	Publicar series anuales de número de empresas exportadoras y empresas importadoras. Evolución de las empresas exportadoras, índices de concentración y rotación

Fuente: Elaboración propia sobre la base del seguimiento de los avances en los organismos oficiales, actividades de cooperación directas o indirectas y la revisión de los textos citados en la bibliografía.

Nivel 0: Registros de aduana con resultados por productos y destinos, pero no desagregados por empresa exportadora.

Nivel 1: Banco de datos de aduana de las empresas exportadoras consolidado y disponible al interior del sector público.

Nivel 2: Base de aduana consolidada y experiencias de complementación con otras fuentes con las variables de ventas y empleo por empresa exportadora.

Nivel 3: Existencia de publicaciones que incorporan la evolución del empleo en las empresas exportadoras.

Nivel 4: Banco de datos complementado, publicaciones con indicadores estandarizados sobre la evolución del empleo en las empresas exportadoras, niveles de salarios y productividad.

En este trabajo se revisa la dinámica de las empresas exportadoras e importadoras de varios países de América Latina, por tamaño, en las dos últimas décadas sobre la base de microdatos. Esta revisión abarca la evolución de las exportaciones e importaciones, el empleo, los salarios y la productividad de estas empresas según diversas dimensiones, incluido el género. Para cada una de las dimensiones se proponen varios indicadores con aplicaciones prácticas que ayudan a interpretar los indicadores propuestos. La utilización de estos indicadores facilitaría una mejor comprensión del comportamiento de las pequeñas, medianas y grandes empresas exportadoras e importadoras, lo que a su vez favorecería la coordinación entre las políticas de comercio exterior, de desarrollo productivo y de género. Además, permitiría conocer los efectos de las crisis (como la crisis ocasionada por la enfermedad por coronavirus (COVID-19)) en estas empresas y sus trabajadores para facilitar la implementación y el monitoreo de programas de apoyo.