



Evolución de exportaciones por tamaño de empresa

Periodo 2002-2012

Unidad de Estudios **Agosto 2015**

Resumen: El presente informe reporta las principales estadísticas del sector exportador de Chile, con especial énfasis en pymes, durante el periodo 2002-2012, para el número de empresas, valor de las exportaciones, tasa de crecimiento, sector económico y destinos a cuáles se exporta. Para ello se utilizó información de Aduanas y SII.

Pamela Arellano
parellano@economia.cl

Tomás Schuster tschuster@economia.cl
Eduardo Jiménez ejimenez@economia.cl

Tabla de Contenidos

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Resumen ejecutivo..... | 3 |
| 1. Introducción | 4 |
| 2. Antecedentes generales sobre pymes y exportaciones | 5 |
| 3. Metodología empleada y alcance de la información | 7 |
| 4. Estadísticas descriptivas de empresas exportadoras por tamaño | 8 |
| <i>Exportaciones por sectores económicos</i> | 11 |
| <i>Exportaciones por destino</i> | 16 |
| • <i>Exportaciones por grupos de países</i> | 17 |
| • <i>Exportaciones por principales países de destino</i> | 25 |
| Comentarios finales | 27 |
| Bibliografía | 29 |
| Anexo 1: Tabla de Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) con claves y códigos arancelarios. | 31 |
| Anexo 2: Tabla de Clasificación por Grupo de Países | 32 |

Resumen ejecutivo

Este boletín entrega información respecto a las principales estadísticas de las pymes dentro del sector exportador de nuestro país para el periodo 2002-2012, para el número de empresas, valor de las exportaciones, tasas de crecimiento, sector económico y destinos a cuáles se exportan. Para ello se usó información de Aduanas y SII.

- **Aumento de las firmas exportadoras en un 21,1% para el periodo.** El número total de empresas aumentó en un poco más de 1.150, pasando de 5.456 en el 2002 a 6.607 en el 2012. En el año 2012, el 39,6% correspondió a grandes empresas, el 51,1% a pymes y un 9,4% a micro empresas.
- **Las pymes exportadoras crecen menos que las pymes totales:** Para el periodo 2005-12 las pymes exportadoras aumentaron solo en un 0,5% anual en número, mientras que la creación de pymes totales fue de 5,3% anual.
- **Grandes empresas representan la mayor parte del valor de las exportaciones:** Las grandes empresas exportaron el 98,2% del valor de las exportaciones totales en el 2012. Mientras que las pymes representaron el 1,8%
- **Las pequeñas empresas exportan en promedio a 2 destinos, las medianas a 3.** Mientras que las grandes exportan a 7 destinos en promedio.
- **El 81,7% de las pymes exportan manufacturas:** Para el año 2012, las pymes que exportaron manufacturas sumaron 2.757, las que exportaron agricultura 708 y tan solo 62 empresas exportaron productos mineros.
- **Agricultura es donde las pymes tienen mayor participación:** En valor, las pymes representaron un 11,7% del total de las exportaciones de la industria para el periodo de estudio. Para el año 2012 una pyme exportó en promedio 719 mil dólares en agricultura, 400 mil dólares en minería y 309 mil dólares en manufactura.
- **Una empresa exporta en promedio 6 productos distintos:** En el año 2012, una empresa grande exportó 10 productos distintos, una empresa mediana 4, una empresa pequeña 3 y una microempresa 2.
- **Can, el destino preferido por las pymes:** El 38,7% de las pymes exportadoras lo hizo a la Comunidad Andina (CAN). Los siguientes destinos recurrentes fueron la Alianza del Pacífico con un 33,2%, y en tercer lugar el NAFTA con un 31,3% de las pymes exportando a estos destinos en el año 2012.
- **NAFTA, el principal grupo de países en valor de exportaciones de las pymes:** NAFTA es el principal socio comercial con 321,9 mill. de dólares el 2012. En segundo lugar se observa a la UE (292,3 mill. de dólares), seguido por los países asiáticos de Asia-APEC (260,5 mill. de dólares), Alianza del Pacífico (191,2 millones de dólares), Comunidad Andina (188 mill. de dólares) y Mercosur (187,9 mill. de dólares).
- **Asia-APEC aumenta fuertemente su participación en las exportaciones de pymes:** Las exportaciones de éstas a este destino más que triplicaron su valor en el periodo, alcanzando los 260,5 mill. de dólares en el 2012, de 83,1 mill. De dólares en el 2002.
- **Destinos más distantes tienen mayor valor de exportaciones promedio para las pymes:** En el 2012, éstas exportaron en promedio 382 miles de dólares a países asiáticos de APEC, 335 miles de dólares a la Unión Europea, 305miles de dólares a NAFTA, 184 miles de dólares a Mercosur, 171 miles de dólares a la Alianza del Pacífico y 144 miles de dólares a la Comunidad Andina.

1. Introducción

Chile es una de las economías más libres a nivel mundial y ha tenido como estrategia para su desarrollo económico la apertura comercial. Esta estrategia se ha conformado por tres pilares: las políticas unilaterales; las negociaciones multilaterales, donde la Organización Mundial del Comercio (OMC) es el foro privilegiado; y, los acuerdos bilaterales o regionales negociados por Chile. Cada uno de ellos con su dinámica propia pero con una interacción que conlleva a que estén absolutamente complementados, fortaleciéndose entre sí. Actualmente el país cuenta con 24 tratados comerciales, a 63 territorios y países que representan el 83%¹ del PIB mundial en el año 2013.

Dada la importancia de las exportaciones para nuestro crecimiento económico y los actuales esfuerzos que está realizando el Gobierno de Chile para potenciar la capacidad exportadora de las pymes, este boletín tiene como principal objetivo caracterizar el comportamiento exportador de las empresas del país, distinguiendo por tamaño y sector económico. Para ello, se utilizan datos provenientes del Servicio de Impuestos Internos (SII) para el periodo 2002-2012 y datos de Aduanas para el mismo periodo.

Asimismo, se pretende iniciar un seguimiento al comportamiento de las empresas exportadoras con el objetivo de aportar a la discusión actual respecto a las políticas de apoyo a las pymes exportadoras. En este sentido, es útil conocer la canasta exportadora, los países de destino y el valor promedio de exportaciones, entre otras características de las exportaciones que realizan las empresas del país y su evolución en el tiempo para así enfocar mejor los esfuerzos de política pública.

La estructura del trabajo es la siguiente. Tras una breve introducción se presentan los antecedentes generales sobre pymes y exportaciones, donde se expone la situación de otros países relevantes, hechos estilizados y literatura relacionada al tema. En la tercera sección se presenta la metodología empleada y alcance de la información, indicando cómo se ha trabajado la información de SII y Aduanas, junto con la información disponible en la información consolidada. En la cuarta sección se presentan las estadísticas descriptivas de pymes y exportaciones, entregando una visión general y extensiva de la situación de las empresas exportadoras chilenas, para luego realizar un análisis por sectores económicos y destino. Por último, la quinta sección concluye y presenta los comentarios finales.

¹ Fuente: Elaboración propia usando datos del Fondo Monetario Internacional

2. Antecedentes generales sobre pymes y exportaciones

Existe un consenso global acerca de la importancia de las pymes como actores claves para incrementar el crecimiento económico. En efecto, ellas representan el mayor número de empresas y quienes generan una fracción relevante del empleo aunque no de las ventas ni del valor agregado. En términos gruesos, el Banco Central de Chile² ha identificado que las pymes³ representan cerca del 17,5% de la producción bruta, 36,3% del empleo y 25,2% del total de empresas en el periodo 2008-2011.

Por otro lado, los estudios de Bernard et al. (2007); Mayer y Ottaviano (2007) muestran que dentro de la actividad exportadora existe un alto grado de granularidad, es decir, pocas firmas exportan, y una pequeña parte de éstas vende más de un producto o servicio en varios destinos, generando la mayor parte de los ingresos de las exportaciones. Por otro lado, Freund y Pierola (2012); di Giovanni and Levchenko (2012) muestran que las grandes empresas exportadoras ayudan a definir los padrones de especialización y canasta exportadora.

La realidad de las pymes exportadoras en el mundo es variada. En Estados Unidos, se observa que de las 305,000 empresas que exportaron bienes el 2012⁴, cerca del 98% fueron pymes⁵ y representaron cerca del 33% del valor de las exportaciones. Además, para ese mismo año, el 56% de las pymes que exportaron lo hicieron a un solo destino, siendo Canadá, su vecino, el principal socio comercial. Por otro lado, en la Unión Europea⁶, se observa que el 25% de las pymes exportó el 2009, y un 13% de ellas lo hizo fuera de la UE. Al analizar la realidad por países, se observan distintos padrones de exportación, donde España lidera en participación de pymes, con una participación del 72,9% del universo exportador en el año 2010. Por otro lado, se observa para el 2011, que en el Reino Unido tan sólo un 17.1% de las empresas exportadoras fue Pyme⁷.

La realidad latinoamericana contrasta fuertemente con el caso de Estados Unidos y la Unión Europea, debido a que el número de empresas de menor tamaño que participan de los mercados internacionales es notoriamente menor respecto al total de exportaciones. Por ejemplo, en Paraguay, uno de los países con la mayor tasa de mipymes participando del mundo exportador, vemos que tan sólo el 19,9% del valor de exportaciones corresponde a mipymes; seguida de Brasil, con el 18,3%. Por otro lado, en Argentina, las pymes representaron tan sólo el 6% del valor de las exportaciones.

2 Correa y Echeverría, 2013. "Estudios económicos y estadísticos – Estimación del aporte de las pyme a la actividad en Chile, 2008 – 2011", Boletín 101, Banco Central, Octubre.

3 Para este boletín se considera la clasificación de empresas definida por el SII, donde microempresas tienen ventas menores a UF 2.400, pymes tienen ventas entre UF 2.401 y UF 100.000, y las grandes empresas tienen ventas superiores a UF 100.000.

4 Mayo 2014, Export Fact Sheet International, Trade Administration U.S. <http://trade.gov/press/press-releases/2014/export-factsheet-may2014-050614.pdf>

5 En el caso de Estados Unidos, una empresa es clasificada como Pyme si tiene menos de 500 trabajadores.

6 En la Unión Europea, una empresa clasifica como Pyme si tiene menos de 250 personas y ventas menores a 50 millones de euros

7 Julio 2014, Annual Report on European SMEs 2013/2014, European Commission.

Al analizar la participación del número de empresas mipymes en las exportaciones, vemos que en Uruguay solamente venden al exterior el 6% de las microempresas, 7% de las pequeñas y 16% de las medianas⁸. Por otro lado, se observa que los destinos preferidos de las empresas de menor tamaño en Latinoamérica son los países vecinos. Milesi, Moori Koenig y Yoguel (2007) comparan las exportaciones de pymes para tres países de Sudamérica, y encuentran que los países de la región y el continente son los principales socios comerciales, mostrando para Argentina que los principales socios comerciales fueron el MERCOSUR, CAN, Canadá y NAFTA; en el caso Colombiano sus principales destinos fueron CAN, Resto de América y NAFTA.

Lo anterior está en línea con la literatura, indicando que no es una decisión fácil para las empresas el exportar, dado que enfrentan regulaciones, necesidades de financiamiento, conocimiento de los mercados extranjeros, entre otros factores que complican el éxito de sus operaciones en el exterior. Sheard (2014) encuentra que las empresas toman la decisión de exportar años después de haber empezado sus operaciones, y progresivamente van entrando a nuevos mercados. De Lucio, Mínguez y Minondo (2015) analizan el universo de nuevos exportadores españoles para el periodo 2002-2012 y confirman que los nuevos exportadores, al momento de entrada, tienen bajos niveles de exportaciones comparados con exportadores regulares. Sin embargo, en el caso de sobrevivir, se observan altas tasas de crecimiento a sus exportaciones para los años siguientes. Esto va en línea con la idea de que se requiere de importante aprendizaje para ser exitoso en los mercados internacionales. Wagner (2014) encuentra que en Alemania las firmas más antiguas tienen mayor probabilidad de ser exportadoras, exportar más, tener una canasta más diversificada de bienes, exportar a una mayor cantidad de países y a distancias más lejanas.

Respecto a la relación entre productividad y exportaciones, existe evidencia interesante que señala una relación positiva entre ambas variables en el sentido que empresas que exportan tienden a tener niveles de productividad notoriamente mayor a las del resto de la economía. Por ejemplo, De Loecker (2007), usando datos de firmas manufactureras eslovenas para el periodo 1994 a 2000, encuentra que las empresas se vuelven más productivas una vez que comienzan a exportar, aumentando con el tiempo la diferencia en productividad entre firmas exportadoras y domésticas. A su vez, encuentra que el mayor aumento de productividad se da en firmas que exportan a regiones de altos ingresos. Sin ser excepción para Latinoamérica, Isgut (2001) muestra que para el caso de las manufacturas colombianas, las empresas exportadoras son significativamente más intensivas en capital, tienen mayor productividad laboral y pagan mayores salarios que las firmas que no exportan.

⁸ Hay que considerar que las definiciones de tamaño de empresas entre países pueden variar. Por ejemplo en Paraguay las mipymes son empresas con exportaciones inferiores a US\$ 5 millones y en Brasil las mipymes tienen menos de 500 empleados (empresas industriales y agropecuarias) o menos de 100 empleados (empresas de comercio y servicios).

Es por esto que entender el comportamiento de las pymes y sus exportaciones permitirán diseñar mejores políticas que impulsen la productividad de las empresas y de las pymes, en particular, con el evidente aporte al mayor bienestar de la sociedad.

3. Metodología empleada y alcance de la información

Para la caracterización de las pymes en el periodo 2002-2012 se utilizó la base de datos de registro único de ventas de exportaciones de Aduanas, datos del SII y tabla de Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) provista por el Banco Central que permite asociar el rubro o sector económico a los códigos arancelarios.

La base de datos de Aduanas contiene información, para cada exportador, del país de destino, código arancelario, valor FOB⁹ en dólares, mes y año en que se realizó la exportación. Por año, la base de datos resultante contiene aproximadamente 92,000 registros. Del SII, se obtiene para cada empresa, su categoría en la clasificación por tamaño (sin ventas, micro, mediana, pequeña, grande). Respecto a la tabla CIIU se realizó una revisión y se perfeccionó el instrumento incorporando algunas modificaciones para adecuar mejor algunas glosas arancelarias a su CIIU respectivo¹⁰.

Sobre la base de datos resultante, es importante mencionar que:

- Al cruzar la información disponible en Aduanas con SII, al año, alrededor de un 6% de las empresas registradas en Aduanas no presentaron información en el SII, por lo que se excluyeron de la base final¹¹.
- Segundo, no toda la información de Aduanas tiene un CIIU asignado. Estas glosas son las relacionadas al capítulo 0 del código arancelario chileno, que incluye bienes que no corresponden a bienes exportados, como por ejemplo la glosa 160000 referente a provisiones que requieren las naves, que no necesariamente se venderán en otros países. Este tipo de información corresponde a un 4% del total de las empresas.
- Finalmente, un 1% del total de las empresas presentes en la base de datos de Aduanas tienen la categoría "sin ventas" en la base del SII. Para este grupo, se decidió imputar el tamaño de empresa de acuerdo al volumen de exportaciones, es decir, se asumió que el total de las exportaciones corresponden a las ventas de las empresas. Al realizar un test de sensibilidad respecto a si la distribución por tamaño de empresas cambian pre y post imputación, se verificó que los resultados no cambiaron sustancialmente.

La base original, excluyendo el 6% sin información en SII, contenía 981,439 registros de embarques. Al realizar los pasos anteriormente mencionados, la base final quedó en 952,759 datos.

⁹ Valor de una mercancía de exportación cuando está embarcada en la nave, antes de salir hacia su destino.

¹⁰ Ver anexo 1

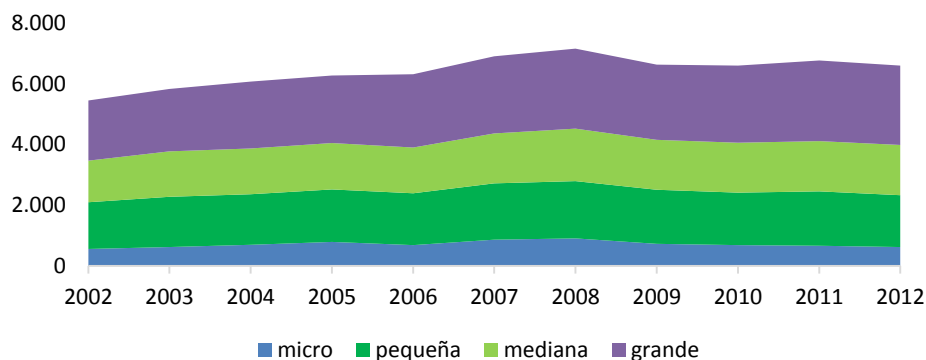
¹¹ Corresponden a personas naturales sin registro en el SII.

4. Estadísticas descriptivas de empresas exportadoras por tamaño

Los datos de exportaciones entre el año 2002 y 2012 muestran que la mayoría de las empresas que exportan son grandes empresas, entre el 36,5% y 39,6% del total, seguidas por pequeñas, medianas y microempresas respectivamente. Con todo, es interesante notar que un poco más del 50% de las empresas exportadoras son pymes para todos los años, sin embargo el peso de las pymes ha bajado levemente desde el año 2002 cuando éstas representaban el 53,4%, al 51,1% en 2012, a pesar del aumento desde 2.913 a 3.373 empresas en el mismo período.

En el total, el número de empresas aumenta en un poco más de 1.150 empresas entre el 2002 y el 2012, pasando de 5.456 empresas exportadoras a 6.607, esto es, un crecimiento de 21,1%. En el gráfico 1 se aprecia que hay más pymes que grandes empresas que exportan. En el caso de las microempresas, destaca el hecho que, en promedio, 710 exportan al año, siendo el 2008 el año en que un record de 908 microempresas realizó ventas al extranjero.

Gráfico 1: Número de empresas exportadoras por tamaño
(Período 2002-2012)

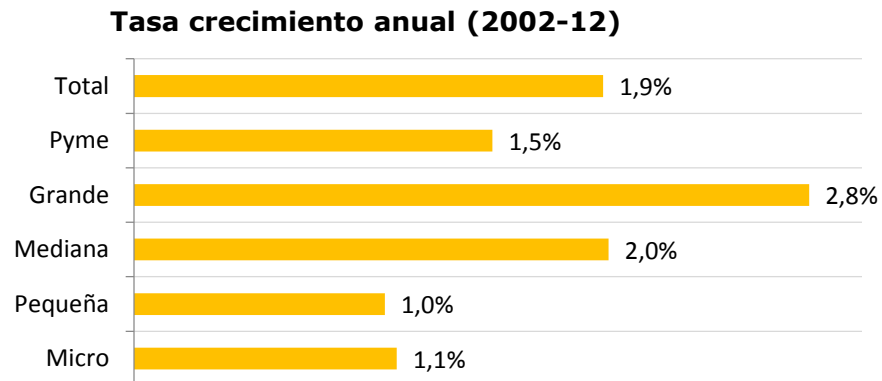


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SII

Respecto al dinamismo del número de empresas exportadoras en Chile, se observa que, durante el periodo 2002-2012, la tasa promedio de crecimiento para todos los tamaños de empresas fue positiva. Las que más crecieron fueron las grandes empresas con un incremento promedio de 2,8% por año, luego le siguen las medianas con 2,0%, y por últimos las pequeñas y micro empresas con tasas muy similares (1,0% y 1,1% respectivamente).

Gráfico 2: Tasa crecimiento anual promedio del número de empresas exportadoras

(Periodo 2002-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SII

Respecto a la evolución de la participación de las pymes exportadoras sobre el total de pymes en Chile para el periodo 2005-2012¹² se observa que la proporción de pymes exportadoras cae constantemente en el periodo, pasando de representar un 2.4% en 2005 a un 1,7 % en 2012 del total de pymes en Chile. Es decir, el número de pymes exportadoras creció menos que el número de pymes totales del país. De hecho la tasa de crecimiento promedio anual de pymes exportadoras para el periodo 2005-2012 correspondió a un 0,5% anual, un décimo de la tasa promedio de creación de pymes para el mismo periodo (5,3% anual).

Posiblemente, una de las razones detrás de una menor tasa de crecimiento de pymes exportadoras fue la crisis del 2009. También se observó que las pymes nacieron en sectores donde no es posible exportar su producto o servicio (sector no-transable), como por ejemplo, en el área de servicios financieros y construcción¹³.

Además, naturalmente las pymes exportadoras enfrentan, proporcionalmente a su tamaño, mayores dificultades para exportar que las empresas grandes. En efecto, la tasa de crecimiento del número de grandes empresas exportadoras para el periodo 2005-2012 fue 2,35%, casi cinco veces que la de pymes. En línea con los hallazgos de De Loecker (2007) e Isgut (2001), es posible que una parte de las pymes aumenten su productividad y en consecuencia sus ventas, pasando a tener un mayor tamaño, de manera que al momento de convertirse en exportadoras ya hayan dejado de ser pymes. Alternativamente, los datos también son coherente con Sheard (2014) quien sostiene que existiría un aumento en el rezago entre la creación de una pyme y su decisión de ser exportadora dado a la inestabilidad de los mercados externos.

¹² Para este análisis solo se tuvo disponible información del SII para todas las empresas chilenas en el periodo 2005 al 2012. Para el periodo 2002-2004, solo se tuvo la información del SII de empresas exportadoras.

¹³ Al analizar los datos del SII para pymes, se observa que la tasa de crecimiento para los no transables fue superior a los transables, creciendo en el periodo 2005-2012 un 51,9%, mientras que los transables lo hicieron en un 36,7%.

El siguiente cuadro presenta las tasas de crecimiento para cada año. En primer lugar se aprecia las tasas negativas de crecimiento durante el año de la crisis del 2009, afectando tanto a empresas de menor tamaño como a grandes empresas pero donde las principales perjudicadas fueron las microempresas. Además se observa que las grandes empresas son las primeras en recuperarse al año siguiente, seguido luego por las pymes en el año 2011; las microempresas, al menos hasta el 2012, han seguido perdiendo terreno en el total de empresas exportadoras.

Cuadro 2: Tasa de crecimiento anual del n° de empresas exportadoras por tamaño

(Periodo 2003-2013)

| Tamaño | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---------|-------|-------|-------|--------|-------|------|--------|-------|-------|-------|
| Micro | 12.3% | 11.6% | 14.3% | -13.4% | 25.5% | 5.3% | -20.4% | -5.7% | -2.6% | -7.1% |
| Pequeña | 7.0% | 1.3% | 3.1% | -1.3% | 8.9% | 1.8% | -5.4% | -3.2% | 3.8% | -4.7% |
| Mediana | 9.5% | 0.1% | 1.7% | -1.0% | 8.9% | 4.6% | -4.2% | -0.1% | 0.4% | 0.5% |
| Grande | 3.5% | 7.1% | 0.9% | 8.4% | 5.4% | 4.0% | -6.3% | 2.7% | 4.5% | -1.7% |
| Pyme | 8.2% | 0.8% | 2.5% | -1.1% | 8.9% | 3.1% | -4.8% | -1.7% | 2.1% | -2.2% |
| Total | 6.9% | 4.2% | 3.2% | 0.7% | 9.4% | 3.7% | -7.3% | -0.5% | 2.6% | -2.5% |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SII

Al analizar las ventas de las empresas exportadoras, se observa que las diferencias entre las pymes y las grandes empresas son muy significativas. Mientras las empresas medianas exportaron en 2012 en total un poco más de 1.000 millones de dólares, las grandes empresas lo hicieron en el orden de 72.600 millones de dólares, casi 67 veces más que las medianas. Esta brecha en el total de ventas no ha cambiado significativamente en los 11 años analizados. Adicionalmente, destaca que, a pesar de que su peso relativo es muy menor al de los otros segmentos, las microempresas llegaron a exportar en 2012 más de US\$ 17 millones, alcanzando su peak en 2007 cuando totalizaron envíos por más de US\$ 22 millones.

Cuadro 3: Exportación anual por tamaño

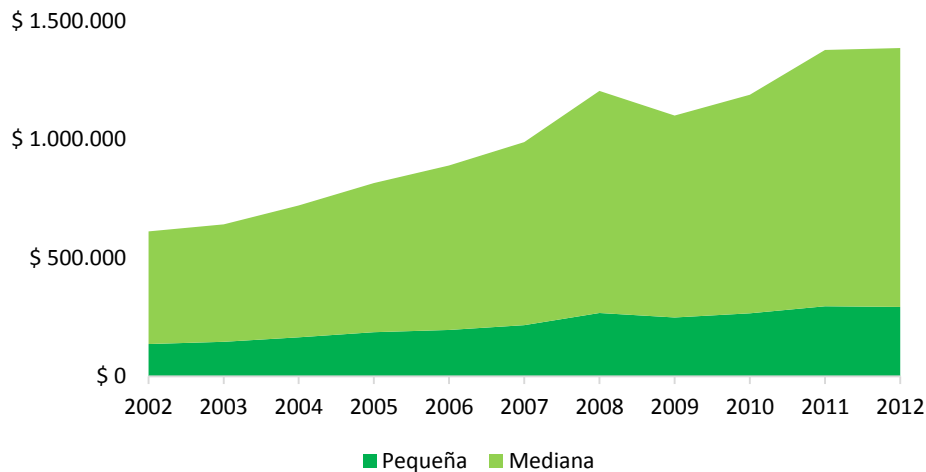
(Periodo 2002-2012, Valor FOB, miles de dólares)

| Año | Micro | Pequeña | Mediana | Grande Minería | Grande no Minería | Total |
|------|--------|---------|-----------|----------------|-------------------|------------|
| 2002 | 11,908 | 137,276 | 475,601 | 7.314.533 | 8.958.603 | 16.897.922 |
| 2003 | 15,181 | 145,851 | 496,516 | 8.582.809 | 10.317.306 | 19.557.665 |
| 2004 | 12,682 | 165,632 | 555,419 | 16.511.573 | 13.032.535 | 30.277.841 |
| 2005 | 12,777 | 186,504 | 630,197 | 21.513.138 | 15.410.562 | 37.753.178 |
| 2006 | 16,923 | 196,572 | 694,007 | 35.475.615 | 18.344.896 | 54.728.016 |
| 2007 | 22,464 | 216,076 | 772,620 | 42.201.141 | 21.070.095 | 64.282.395 |
| 2008 | 19,056 | 267,075 | 938,687 | 41.749.266 | 24.614.268 | 67.588.353 |
| 2009 | 16,969 | 248,970 | 852,627 | 28.402.827 | 18.893.860 | 48.415.255 |
| 2010 | 16,025 | 266,477 | 922,946 | 42.853.163 | 21.634.388 | 65.693.002 |
| 2011 | 18,433 | 296,026 | 1,082,474 | 50,662,850 | 26,161,087 | 78,220,870 |
| 2012 | 17,914 | 293,548 | 1,092,763 | 47,960,436 | 24,706,979 | 74,071,640 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

En el gráfico siguiente se muestra la evolución de las exportaciones de las pymes, siendo notoriamente menores a las grandes empresas. Esto se debe, como se muestra más adelante, a que el sector minero, dominado por las grandes empresas, es el sector productivo predominante en nuestro país ya que es el que más exporta en valor.

Gráfico 3: Exportaciones pymes
(Valor FOB, en dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

Exportaciones por sectores económicos

A continuación se realizará un análisis de las exportaciones durante el periodo 2002-2012 por sector económico. Para ello se clasifican los sectores en tres:

1. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.
2. Explotación minas y canteras.
3. Industrias manufactureras.

Por simplicidad se denominarán en adelante cada uno de los tres como "Silvoagrocultura y pesca" para el primer caso, "Minería" el segundo y "Manufactura" el tercero.

Respecto al número de empresas exportadoras según sector económico durante el período de análisis, destaca el hecho que la mayoría de las empresas que exportan son manufactureras, representando un 86,6% en promedio en 2002-2012. Luego le siguen las empresas del sector agrícola con 17,3%, y por último, el sector minero con 2,8%. Si bien Chile es considerado como el principal exportador de cobre del mundo, no es éste el principal sector en cuanto a número de empresas que exportan debido a que esta actividad está concentrada en pocas grandes empresas.

Cuadro 4: Distribución anual del número de empresas exportadoras según sector económico

| (Periodo 2002-2012) Rubro | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Silvoagrocultura y pesca | 19.1% | 17.9% | 18.5% | 18.2% | 16.5% | 15.3% | 15.3% | 16.6% | 16.9% | 18.0% | 17.6% |
| Minería | 2.7% | 2.8% | 2.7% | 2.5% | 2.6% | 2.5% | 2.5% | 2.7% | 3.1% | 3.2% | 3.2% |
| Manufactura | 86.5% | 86.9% | 85.7% | 86.0% | 87.5% | 88.2% | 87.8% | 87.1% | 86.2% | 85.3% | 85.3% |
| Total | 5,456 | 5,832 | 6,075 | 6,271 | 6,315 | 6,906 | 7,164 | 6,638 | 6,606 | 6,775 | 6,607 |

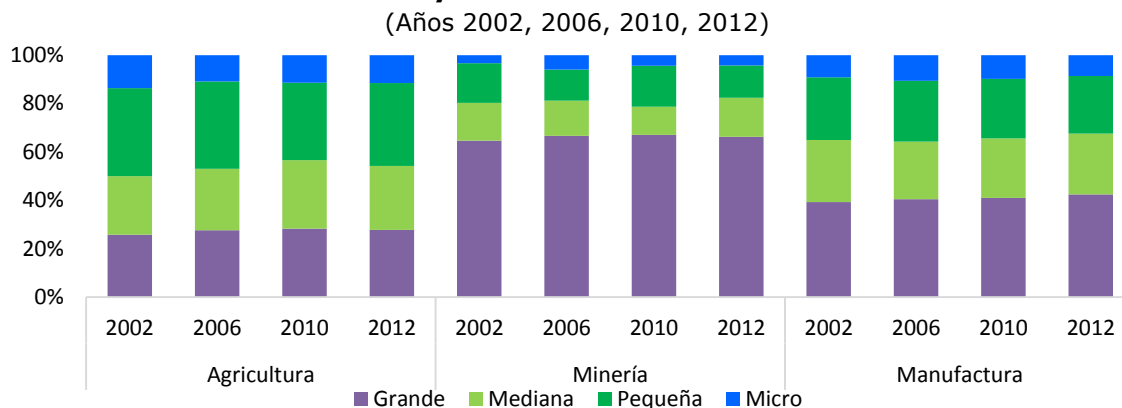
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SII

* Los porcentajes no suman 100% ya que existen empresas que exportan a más de un sector económico.

Respecto a la composición de estos 3 sectores por tamaño de empresa entre 2002 y 2012, se observa una mayor presencia de pymes en silvoagrocultura-pesca y en el de manufactura, no así en minería. En el primer caso alrededor del 60% de las empresas son pymes. Para el caso de manufactura la participación del número de pymes alcanza el 50% mientras que en minería, la presencia es mayoritariamente de grandes empresas. Respecto a las microempresas su presencia es minoritaria de manera transversal, aunque su presencia más fuerte se da en silvoagrocultura y pesca.

Lo anterior, se muestra de forma detallada en el siguiente gráfico:

Gráfico 5: Composición del número de empresas exportadoras según tamaño y sector económico



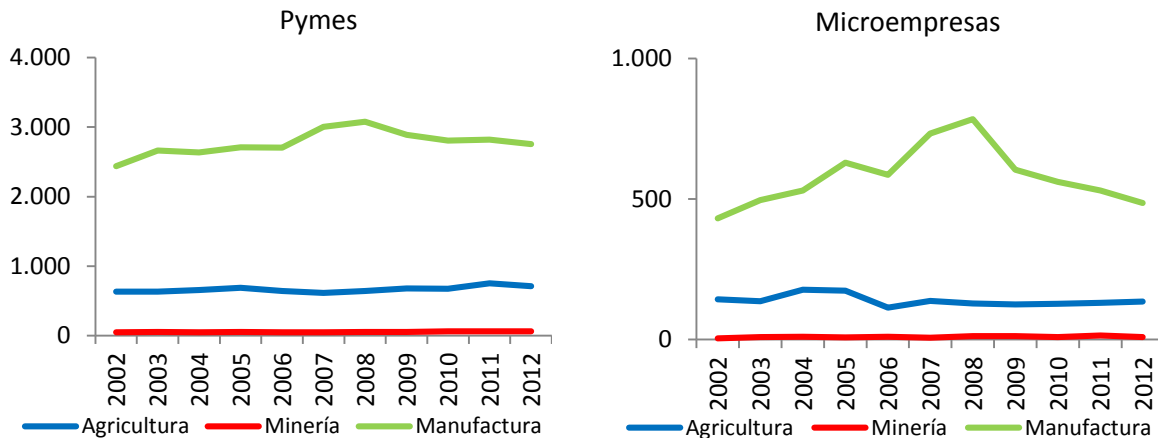
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

Al analizar la evolución del número de empresas pymes por sector económico, las del sector manufacturero aumentaron de 2.436 el año 2002 a 2.757 empresas en 2012. Por otro lado, hubo bastante menos pymes exportadoras pertenecientes a los sectores de silvo-pesca y minería; de hecho en promedio han exportado al año 664 y 52 empresas en cada sector respectivamente. En el caso de las microempresas, la situación se repite: se concentran en el sector manufacturero (580 empresas en promedio al año), seguido por silvoagrocultura-pesca (139 empresas al año, en promedio) y minería (con un promedio anual de 10 microempresas).

En el gráfico 6 se observa que tanto en las pymes como en las microempresas hay una significativa alza del número de exportadores manufactureros entre el año 2002 y 2008,

tendencia que termina revirtiéndose el año 2009 por la crisis financiera para luego mantenerse en el caso de las pymes pero no en el caso de la microempresa, cuyo declinación se ha mantenido hasta el 2012. En los otros dos sectores, silvoagricultura-pesca y minería, el número de pymes exportadoras entre 2002 y 2012 varió 12,2% y 31,9% respectivamente. En el caso de microempresas, esas cifras son -5,6% (silvoagricultura-pesca) y 80% (minería).

Gráfico 6: Evolución del número de pymes y microempresas exportadoras por sector económico (2002-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

Por sector económico, se observa que, en el caso de las pymes, el sector que ha ido ganando terreno en el tiempo es minería, con una tasa promedio anual del aumento en el número de empresas exportadoras de 2,8%. Lo mismo sucedió en el caso de las grandes empresas, con una tasa promedio anual de crecimiento del orden 3,9%.

Del mismo modo, es interesante observar el número de productos que se exportan por empresa, lo que daría unas primeras luces del nivel de diversificación productiva dentro de éstas. Se observa que, en promedio, en el año 2012, una empresa exporta 6 tipos de productos distintos¹⁴. Sin embargo, este número es levemente menor al 2002, año en que se exportaban en promedio 7 productos. Además, es importante notar que este número varía fuertemente por tamaño de empresa: una empresa grande exporta 10 productos distintos, una empresa mediana 4, una empresa pequeña 3 y una microempresa 2

Estadísticas en relación al valor de las exportaciones

Respecto al valor de las exportaciones, se aprecia que durante el periodo analizado los valores de las exportaciones de manufactura y minería, que en un principio eran muy similares, a partir del año 2004 comienzan a distanciarse debido a un fuerte alza de la minería, afectado por la demanda del mercado chino que elevó el precio del metal de 1,30 USD/lb promedio en 2004 a 3,15¹⁵ promedio en 2008. Luego, en el año de la crisis

¹⁴ Para este trabajo definimos a un producto como una glosa a nivel de 8 dígitos.

¹⁵ Cochilco

2009, la brecha se morigera un poco para luego volver a las diferencias normales. Pese a ser en valor, el sector que menos exporta en relación a minería y manufactura, la agricultura ha aumentado más de 3 veces su valor en exportaciones en estos últimos 11 años.

Es interesante observar, además, que durante la crisis del 2009 el sector minero fue notoriamente el más afectado en cuanto a la caída del valor de sus exportaciones, pero que inmediatamente recuperó su nivel a partir del año 2010.

Cuadro 5: Exportación anual por sector económico

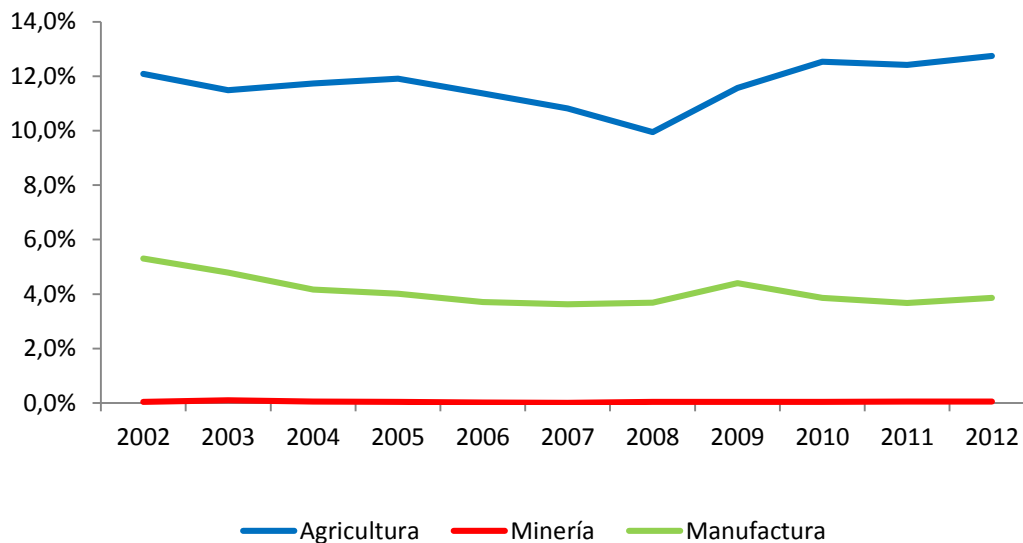
(Periodo 2002-2012, Valor FOB, miles de dólares)

| Año | Silvoagricultura y pesca | Minería | Manufactura | Total |
|------|--------------------------|------------|-------------|------------|
| 2002 | 1,501,333 | 7,317,698 | 8,078,891 | 16,897,922 |
| 2003 | 1,626,976 | 8,591,372 | 9,339,318 | 19,557,665 |
| 2004 | 1,859,755 | 16,519,276 | 11,898,811 | 30,277,841 |
| 2005 | 1,994,311 | 21,520,528 | 14,238,341 | 37,753,179 |
| 2006 | 2,257,147 | 35,479,825 | 16,991,042 | 54,728,015 |
| 2007 | 2,583,698 | 42,203,789 | 19,494,908 | 64,282,396 |
| 2008 | 3,829,795 | 41,763,937 | 21,994,621 | 67,588,353 |
| 2009 | 2,948,288 | 28,413,577 | 17,053,389 | 48,415,254 |
| 2010 | 3,368,944 | 42,870,117 | 19,453,939 | 65,693,000 |
| 2011 | 3,933,091 | 50,686,528 | 23,601,252 | 78,220,871 |
| 2012 | 3,994,331 | 47,985,559 | 22,091,750 | 74,071,640 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

Analizando solo las pymes en relación al total exportado, se observa que el valor de lo exportado se concentra en silvoagricultura y pesca, con un promedio de 11,7% del total del valor exportado en ese sector durante el periodo 2002-12. En segundo lugar se encuentra manufactura, con un promedio de 4,1%.

Gráfico 7: Participación de las pymes en el valor de las exportaciones de los sectores económicos 2002-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

Analizando la canasta exportadora de las pymes, se observa que la mayor parte de ellas se concentran en manufacturas, representando más del 60% del total exportado por pymes, con un máximo el año 2007 de 71,5% del total para luego decaer los años siguientes. Aunque el último dato analizado muestra una leve mejoría, aún falta terreno que recuperar para regresar a los niveles de participación pre-crisis.

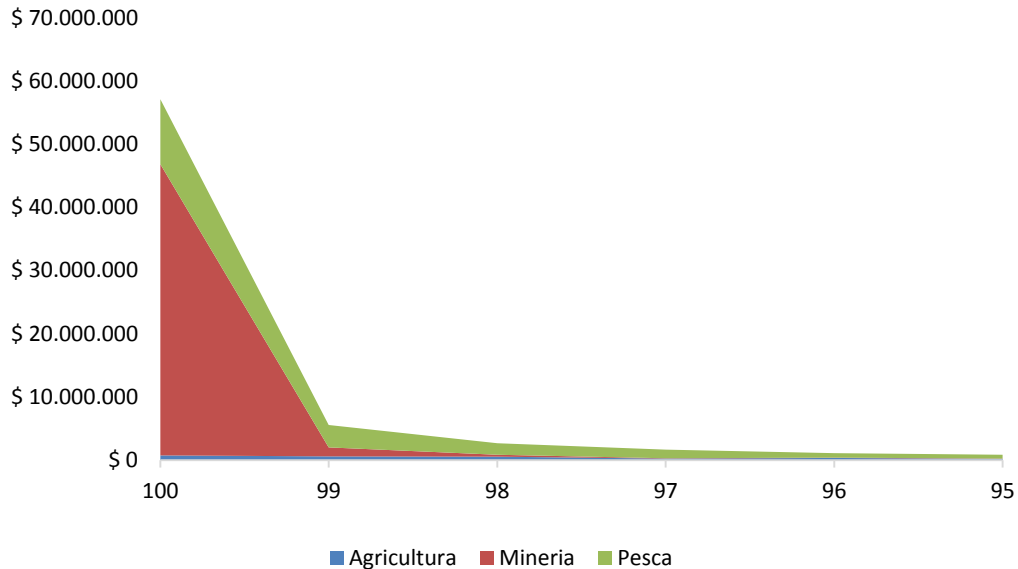
En términos de valor exportado promedio por sector, el año 2012, en promedio la pyme en el sector silvoagrícola-pesca exportó US\$ 719 mil, seguido por minería con US\$ 400 mil y manufactura con US\$ 309 mil. En el 2002, estos valores fueron, respectivamente, US\$ 288 mil, US\$ 66 mil y US\$ 176 mil.

Como se ha visto, los sectores con mayor número de exportadores (manufactura) no son necesariamente donde se concentra el valor de lo exportado (minería). Esto indica que hay pocas empresas que son grandes exportadoras y muchas empresas que exportan relativamente poco.

En el total, como muestra el gráfico 8, 250 empresas explican el 90% del valor de lo exportado durante el 2012. De hecho, tan solo 12 empresas se llevan el 51% del total. De estas 12 empresas, sólo una no pertenece al sector minero, sino que al manufactura.

Eliminando el 3% de mayores exportadores, las exportaciones manufacturas representaron el 73,8% del valor de las exportaciones, seguida por agricultura con un 24%, mientras que minería represento en promedio solo 2,2% del valor total.

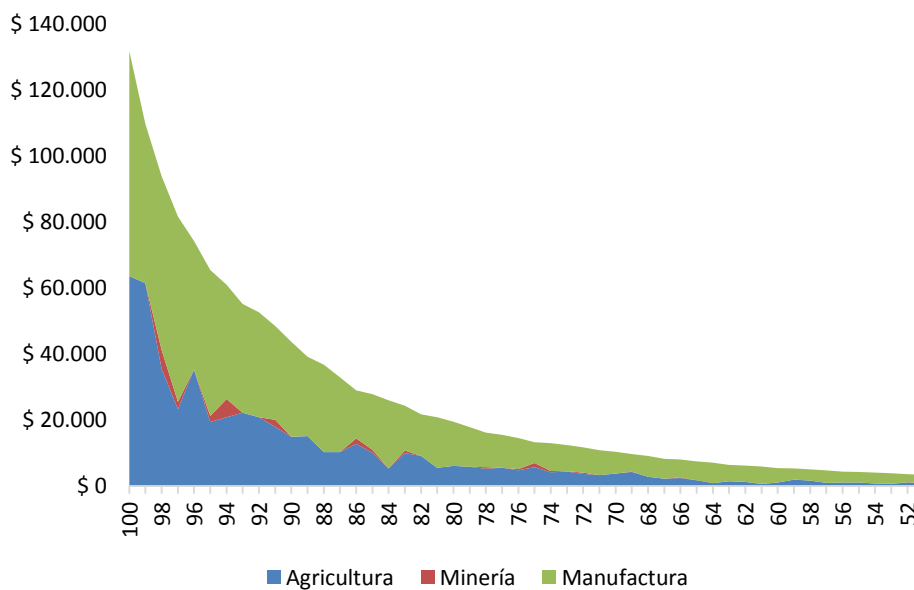
Gráfico 8: Exportaciones por percentil y sector productivo
(Año 2012, valor FOB, en miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

Al realizar el mismo análisis para las empresas pymes, observamos que el 10% de las empresas (340 empresas) representa el 56% del valor de las exportaciones, un nivel considerablemente menor en concentración al observado en el total de empresas, donde el 10% (660 empresas) exportan el 96% del valor de exportaciones. Además, observamos que comparado con todas las empresas, las pymes tienen una distribución más plana, como se puede observar en el gráfico 9.

Gráfico 9: Exportaciones por percentil y sector productivo
(Año 2012, valor FOB, en miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

Exportaciones por destino

A continuación se presentan las exportaciones de las empresas en el periodo 2002-12 por destino, sector económico y tamaño de empresa distinguiendo, primero, por grupos de países según acuerdos comerciales y, luego, por los principales países de destino.

- *Exportaciones por grupos de países*

Para esto se analizaron seis grupos con los cuales Chile mantiene acuerdos comerciales. Estos son: Comunidad Andina (CAN), Alianza del Pacífico (Alianza), NAFTA, Mercosur (MERCOSUR), Unión Europea (UE) y los países asiáticos pertenecientes a APEC (A-APEC) (ver Anexo 2 con detalles de la clasificación de países).

Como se observa en el Cuadro 6, el principal socio comercial entre los años 2002-2005, en cuanto a número de empresas exportadoras correspondió al Nafta, pasando a ser superado por CAN a partir del año 2006 y hasta el final del periodo analizado. En efecto, en el 2012, CAN fue el destino favorito de las exportaciones del 46,2% de las empresas. Le siguen los países de la Alianza del Pacífico con el 40,7% de las empresas exportando hacia este destino. En tercer lugar, el 37,9% de las empresas chilenas exportaron a NAFTA.

Cuadro 6: Distribución anual de empresas exportadoras por grupo de países
(Periodo 2002-2012)

| Grupo | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| UE | 31.2% | 32.3% | 33.4% | 32.5% | 32.1% | 30.8% | 29.7% | 30.1% | 30.2% | 30.4% | 30.1% |
| MERCOSUR ¹⁶ | 36.8% | 35.0% | 38.3% | 38.6% | 38.7% | 37.7% | 37.5% | 38.0% | 39.2% | 38.7% | 37.4% |
| CAN | 41.9% | 40.5% | 39.4% | 39.4% | 42.4% | 44.3% | 46.6% | 46.5% | 46.0% | 45.9% | 46.2% |
| NAFTA | 43.5% | 43.7% | 42.3% | 40.9% | 41.3% | 38.4% | 35.9% | 37.7% | 37.5% | 37.7% | 37.9% |
| A-APEC ¹⁷ | 16.9% | 17.5% | 18.2% | 18.0% | 19.4% | 17.8% | 18.2% | 20.5% | 21.7% | 23.1% | 24.4% |
| 18ALIANZA ¹⁹ | 38.2% | 37.2% | 35.8% | 35.7% | 37.5% | 36.8% | 37.7% | 39.8% | 41.5% | 40.7% | 40.7% |
| Total | 5456 | 5832 | 6075 | 6271 | 6315 | 6906 | 7164 | 6638 | 6606 | 6775 | 6607 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SII

* Los porcentajes no suman 100% ya que existen empresas que exportan a más de un grupo de países.

Dentro de los destinos que pierden participación relativa entre 2002 y 2012, está el NAFTA, quien llegó a ser el principal socio comercial de nuestras empresas exportadoras durante el periodo 2002-2005 con un 42,6% en promedio, a ser el tercer socio comercial con un 37,9% en el 2012. También la participación de la UE baja aunque muy levemente desde el 31,2% de las empresas exportadoras en 2004 al 30,1% en el 2012.

¹⁶ MERCOSUR

¹⁷ Asia Apec

¹⁹ Alianza del pacífico

Al realizar el mismo ejercicio anterior pero sólo para las pymes, no se advierten diferencias a lo observado en el total de empresas. Como se puede ver en el cuadro 7, se mantiene el mismo orden en las exportaciones. En el 2012, el principal socio comercial correspondió a CAN, seguido por la Alianza del Pacífico, NAFTA, Mercosur, UE y A-APEC.

Cuadro 7: Distribución anual de pymes exportadoras por grupo de países
(Periodo 2002-2012)

| Grupo | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| UE | 27.8% | 28.3% | 29.8% | 28.6% | 28.6% | 26.7% | 25.5% | 26.5% | 26.7% | 26.6% | 25.9% |
| MERCO ²⁰ | 30.0% | 28.3% | 30.6% | 31.9% | 30.4% | 29.9% | 31.2% | 30.4% | 31.5% | 31.5% | 30.3% |
| CAN | 35.4% | 33.7% | 32.6% | 32.2% | 34.6% | 36.2% | 39.5% | 39.3% | 38.5% | 38.7% | 38.7% |
| NAFTA | 37.8% | 38.5% | 37.4% | 36.6% | 36.5% | 33.0% | 30.4% | 32.2% | 31.4% | 31.7% | 31.3% |
| A-APEC ²¹ | 12.7% | 13.6% | 13.3% | 12.9% | 14.9% | 13.8% | 13.8% | 15.8% | 17.4% | 18.8% | 20.2% |
| ALIANZA ²² | 31.4% | 30.2% | 28.5% | 28.8% | 30.1% | 29.8% | 32.0% | 33.3% | 34.1% | 33.7% | 33.2% |
| Total | 2.913 | 3.151 | 3.175 | 3.253 | 3.216 | 3.501 | 3.611 | 3.436 | 3.378 | 3.450 | 3.373 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

* Los porcentajes no suman 100% ya que existen empresas que exportan a más de un grupo de países.

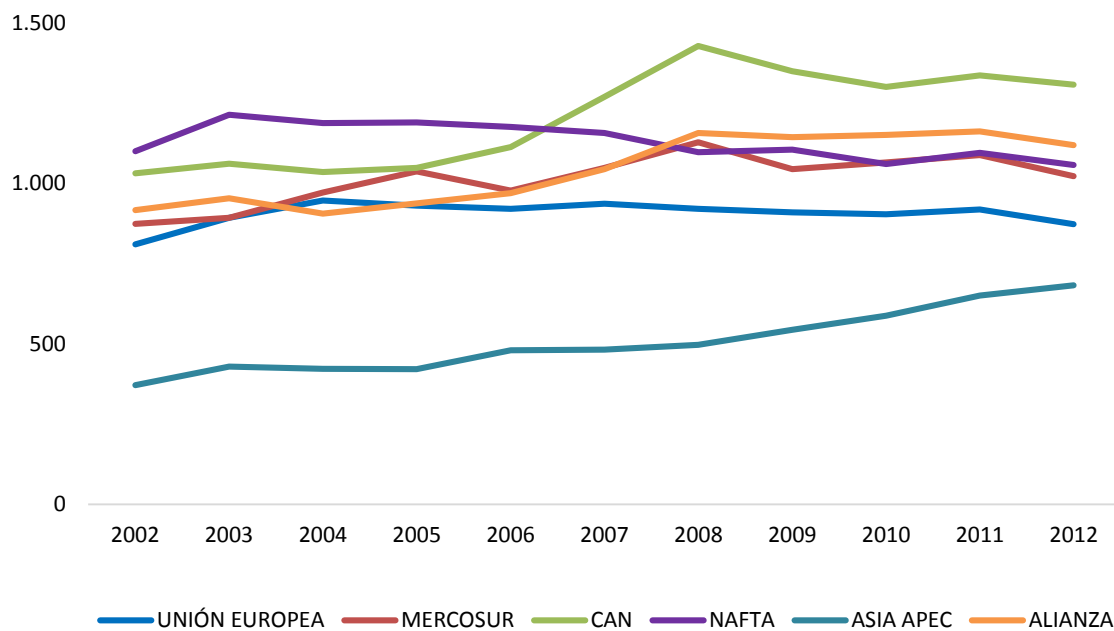
Un destino que se ha vuelto rápidamente relevante para las pymes exportadoras, es A-APEC. En efecto, el número de pymes exportadoras a ese mercado aumentó considerablemente desde 371 empresas en 2002 a 682 el 2012, siendo el único mercado que no se vio afectado por la crisis 2009. Por el contrario, las pymes exportadoras que enviaron productos a CAN, si bien aumentaron en número fuertemente entre 2002 y 2008, la crisis del 2009 hizo reducir su número en un -5,5%. En efecto, si 1.428 pymes exportaban a CAN en 2008, solo 1.349 lo hicieron 2010; luego, este destino lentamente está volviendo a retomar valores pre-crisis asiática.

²⁰ MERCOSUR

²¹ Asia Apec

²² Alianza del pacífico

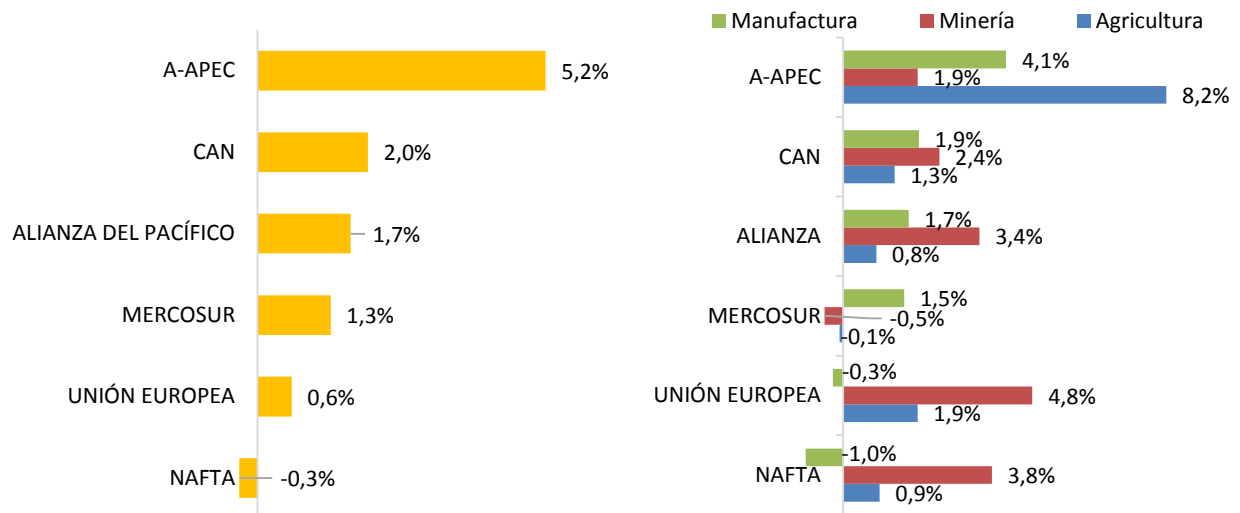
Gráfico 10: Número de pymes exportadoras por grupo de países
(Periodo 2002-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

El gráfico 11 muestra la tasa de crecimiento anual promedio del número de pymes por destino. Como se observa, el grupo de países con un mayor incremento en esta variable corresponde a A-APEC, con un 5,2% de crecimiento anual para el periodo 2002-2012. Los otros mercados, a pesar de que también aumentaron el número de pymes chilenas exportando hacia ellos, lo hicieron a tasas considerablemente más bajas. Es decir, las pymes exportadoras están crecientemente mirando más hacia Asia. Resta por analizar si esto se debe a que nuevas empresas van dirigidas a allá o hay un redireccionamiento de pymes exportadoras desde otros mercados a Asia.

Gráfico 11: Tasa de crecimiento anual promedio de número de pymes exportadoras por destino
(Periodo 2002-2012)



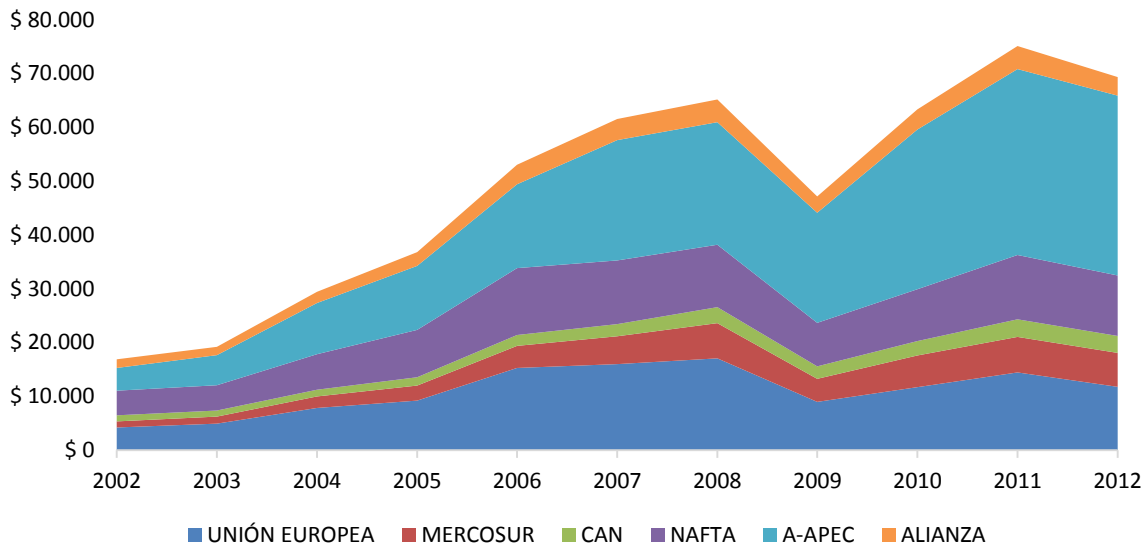
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

El gráfico 12 muestra la evolución de los montos exportados por destino. Destaca el fuerte aumento de los envíos a A-APEC, que en valor aumentó 8 veces entre 2002 y 2012, dejando a NAFTA, nuestro principal grupo comercial en 2002 en el tercer destino por valor de exportaciones para el periodo de estudio y A-APEC llegando al primer lugar, pasando de representar el 24,7% del valor de las exportaciones en 2002 al 45,1% sólo 11 años después. Los otros mercados, aunque también han recibido más exportaciones chilenas, mantienen una participación relativamente estable; sólo se aprecian leves cambios. Asimismo, luego de la caída general de envíos al exterior durante la crisis de 2009, A-APEC se recuperó rápidamente y ya en el 2010 superó el valor pre-crisis de las exportaciones chilenas; en los otros mercados no ha ocurrido así.

A nivel regional, se observa que los envíos al Mercosur han aumentado en más de cinco veces entre 2002 y 2012, siendo el cuarto mayor destino y representado el 8,5% del valor de las exportaciones en el 2012.

Gráfico 12: Exportación anual por grupos de países Todas las empresas

(Periodo 2002-2012, valor FOB, en millones dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

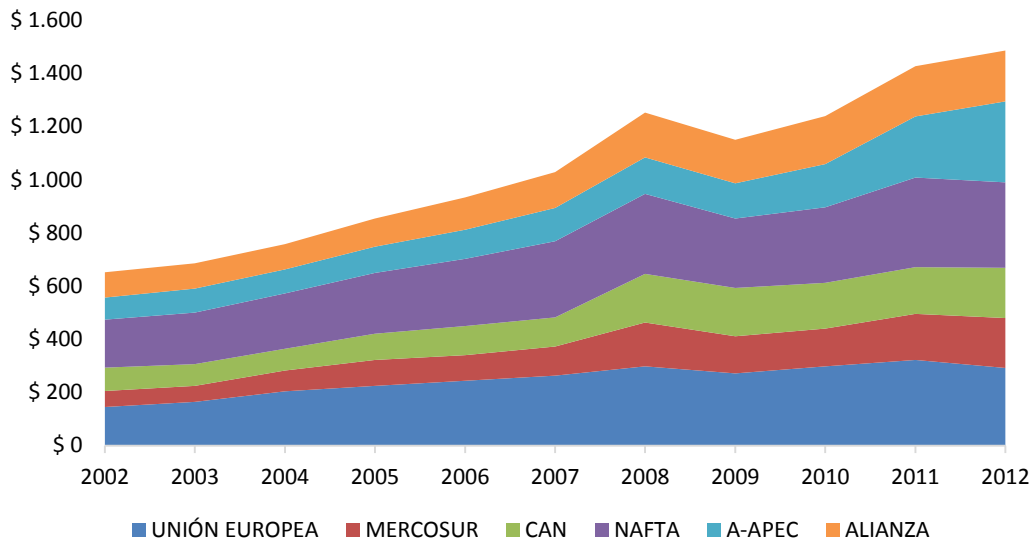
Respecto a las pymes exportadoras, éstas no han sido ajenas a la creciente preeminencia de A-APEC como principal destino de las exportaciones, aunque para este grupo de empresas, NAFTA se mantiene como el principal socio comercial, pasando de 180 millones de dólares en el 2002 a 322 millones de dólares en 2012²³ (Ver gráfico 13). En segundo lugar se encuentra la UE. En el tercer lugar, que el 2002 fue ocupado por la Alianza del Pacífico, hacia el año 2012 corresponde a A-APEC. En efecto, entre 2002 y 2012, el valor de los envíos hacia los países de ese bloque aumentó 3,1 veces, desde US\$ 83 millones a US\$ 260 millones de dólares, mientras que los envíos totales de las pymes al resto de los destinos en el mismo período aumentaron solo 2,1 veces. Finalmente, los otros tres destinos, Mercosur, Alianza del Pacífico y Comunidad Andina, han recibido montos similares de exportaciones chilenas durante el período en estudio.

Asimismo, se aprecia el fuerte impacto que tuvo la crisis del 2009 a nivel transversal para las pymes. El 2009 se registró una caída del -8,2% en el total de las exportaciones con respecto al año anterior. No obstante, las exportaciones de las pymes vuelven a niveles cercanos a los pre-crisis en el 2010.

²³ Solamente para los años 2009 y 2010 la UE lo supera, llegando a exportar 271,9 millones y 297,8 millones de dólares para estos años respectivamente

Gráfico 13: Exportación anual por grupos de países Empresas: pymes

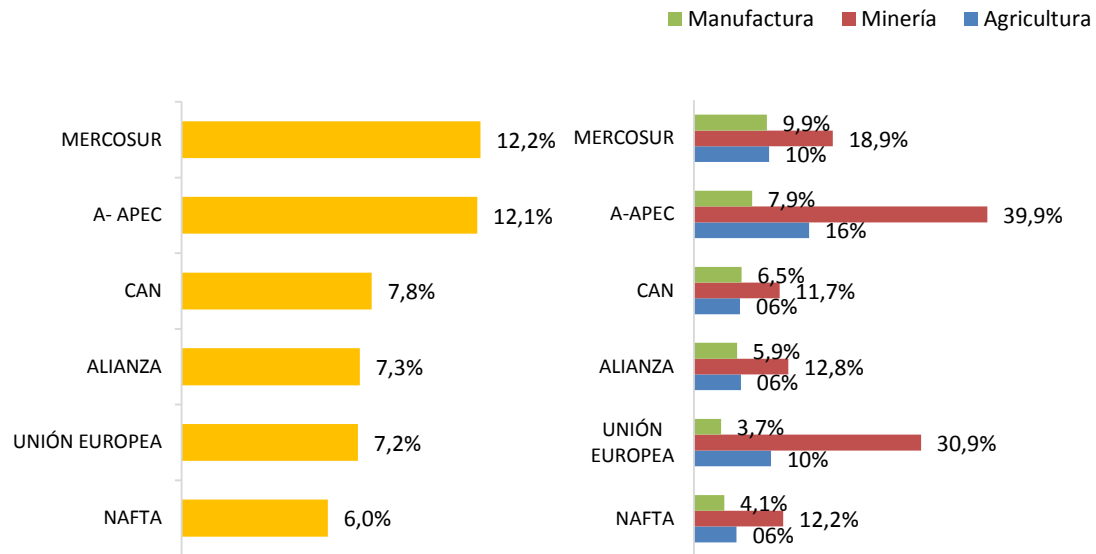
(Periodo 2002-2012 valor FOB, en millones dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

En el gráfico 14 se analiza la tasa de crecimiento promedio del valor de las exportaciones de las pymes de los sectores económicos dentro de cada grupo de países. Efectivamente, se observa que el sector minería en el grupo A-APEC ha experimentado un vertiginoso crecimiento de 39,9% anual entre los años 2002-2012, lo que explicaría el fuerte crecimiento general de este grupo, especialmente para pymes mineras. MERCOSUR también se ha vuelto un mercado relativamente más atractivo, también por minería, que tuvo un crecimiento promedio anual de 18,9%. En segundo orden, pero a tasas mucho más moderadas, el sector silvoagrícola-pesca ha tenido un fuerte crecimiento en A-APEC y MERCOSUR.

Gráfico 14: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones por destino y composición: pymes
(Periodo 2002-2012)

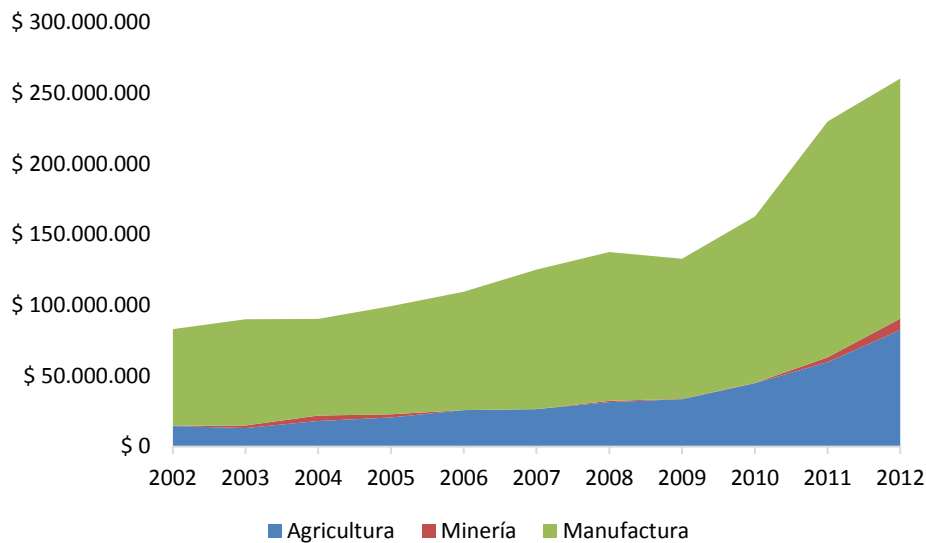


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas

Observando sólo el crecimiento de las exportaciones de las pymes para A-APEC, se nota un cambio de tendencia posterior a la crisis del 2009, donde el aumento en valor de las exportaciones de las pymes se ve principalmente liderado por el aumento de manufacturas y silvoagrocultura y pesca. Aunque en exportaciones la pyme minera es irrelevante, es posible notar un aumento de su participación en este sector llegando a al 3,1% del total del valor de exportaciones de las pymes a A-APEC en 2012.

Gráfico 15: Evolución del valor de exportaciones de pymes a países asiáticos de A-APEC por sector económico.

(Periodo 2002-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

Analizando el detalle de la canasta exportadora pyme al grupo de países APEC, se constata que el aumento de las exportaciones de manufacturas está liderado por la categoría *elaboración de productos alimenticios y bebidas*, donde ambas categorías representaron el 72,7% de las exportaciones en manufactura en el año 2012, más que duplicando su volumen de exportaciones de 58,5 millones de dólar en el 2002 a 123,5 millones de dólares en el 2012. Por producto, los principales de esta categoría correspondieron a vinos de uva y Moluscos, incluso separados de sus valvas, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, u otros métodos de conservación²⁴.

Esta categoría de exportaciones estuvo seguida por fabricación de metales comunes, que representa el 14,7% del total de las exportaciones de manufacturas de pymes para el año 2012, con un valor de 24,9 millones de dólares.

Otra variable interesante es el valor de exportación promedio de las pymes por grupos de países. El gráfico 15 muestra que los mayores valores de exportación promedio van a los destinos más lejanos. Para el grupo de países analizado, se observa que en el 2012 a A-APEC cada pyme exportó en promedio 382 mil dólares, seguido UE con 335 mil dólares, y en tercer lugar NAFTA con 305 mil dólares. Por otro lado, el promedio de exportaciones por pyme a los países latinoamericanos corresponde a aproximadamente la mitad que para los grupos de países antes mencionados, alcanzando exportaciones promedio en el 2012 de 184 mil dólares para el MERCOSUR, 171 mil para la Alianza del Pacífico y 144 mil dólares para CAN. Este hallazgo se encuentra en línea con la literatura, como por ejemplo Bastos, y Silva (2010), quienes encuentran para el caso de Portugal,

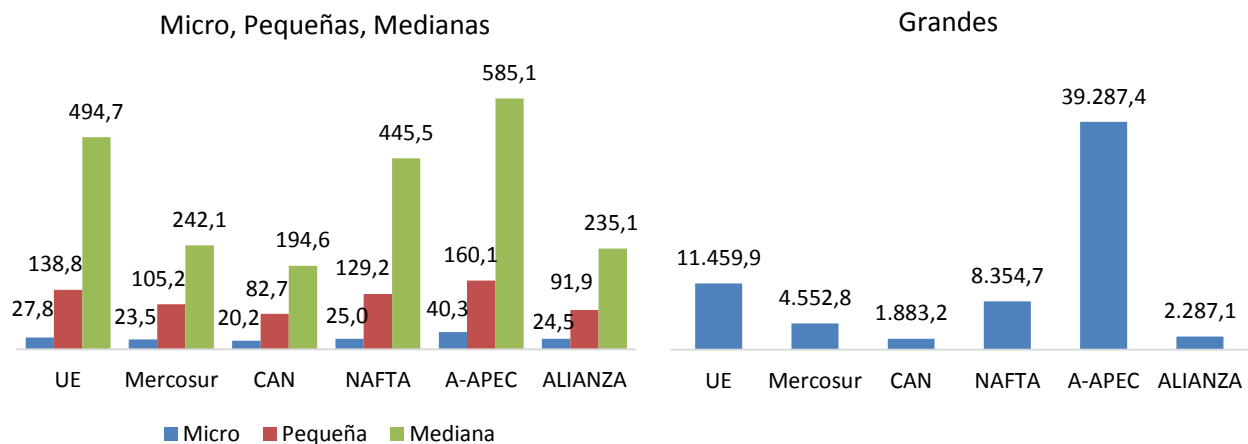
²⁴ Estos productos están desagregados a un nivel de cuatro dígitos para el sistema armonizado utilizado en Chile, correspondiente a los códigos 2204 y 0307 respectivamente.

que el valor FOB de las exportaciones aumenta sistemáticamente con la distancia, y tiende a ser mayor para exportaciones a países de mayores ingresos. Al analizar por tamaño de empresas, vemos que este patrón se mantiene para todos los tamaños de empresa.

Una tendencia que se vuelve notoria al comparar por tamaño de empresa es que la diferencia entre las exportaciones de los grupos más distantes con los países de la región, va aumentando con el tamaño de las empresas. En el caso de las grandes empresas, la diferencia entre A-APEC y CAN es de más de 20 veces en valor promedio de exportaciones, para las medianas es de 3 veces, para las pequeñas y microempresas la diferencia es del doble.

Gráfico 16: Promedio de las exportaciones por grupo de países y tamaño de empresas

(Año 2012, valor FOB, en miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

- *Exportaciones por principales países de destino*

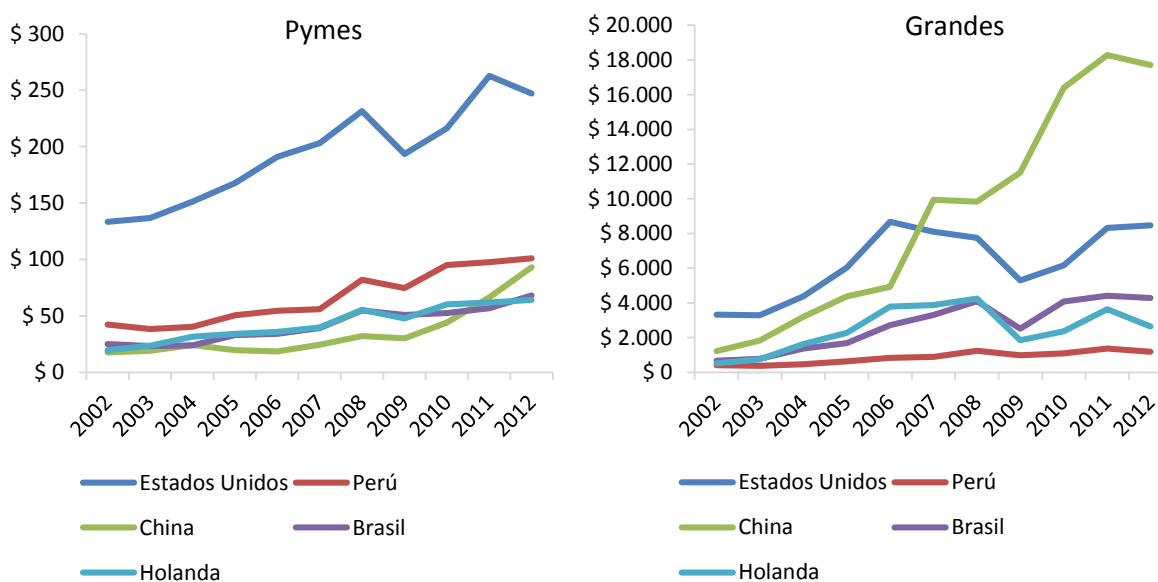
A nivel general, se observa para el periodo de estudio **una empresa chilena exporta en promedio a cuatro destinos distintos**. Sin embargo, al analizar por tamaño de empresa se puede notar que estos números varían fuertemente, donde las empresas de menor tamaño exportan, previsiblemente, a una menor cantidad de destinos. En el caso de las microempresas, éstas exportan en promedio a un país, y tan sólo el 14,3% lo hace a más de un destino. Además, se observa que las pequeñas empresas exportan en promedio a dos destinos, pero el 64,4% exporto a un solo país. En el caso de las medianas, vemos que en promedio exportaron a tres destinos, donde el 50,4% de las empresas lo hizo a tan solo un país y el 23,6% lo hizo a más de 3 destinos. Para las empresas grandes, el promedio de países a los que exportan es el doble que las medianas, llegando en promedio a 7 destinos. Este comportamiento no tiende a variar en el tiempo.

Al analizar los destinos preferidos para las empresas exportadoras el año 2012, se observa que en términos generales, Estados Unidos fue el destino preferido, con 1.970 empresas, seguido de Perú, con 1.958 empresas, Argentina, con 1.172 empresas, Brasil con 1.087 empresas y Colombia con 970 empresas. Esta situación es similar para todos los tamaños de empresas. En particular, para el caso de las pymes, el principal destino es Estados Unidos, con 820 empresas, Perú con 759 empresas, Argentina con 401 empresas, Brasil con 383 empresas y Bolivia con 347 empresas.

Por otro lado, se observa un comportamiento distinto por tamaño de empresas al analizar sus principales socios por valor de exportaciones. Como se observa en el gráfico 17, a partir del año 2006 China tiene un crecimiento acelerado de sus exportaciones pasando a ser el principal destino de las grandes empresas con 17,7 mil millones de dólares en el 2012. En segundo lugar se encuentra Estados Unidos, con la mitad de exportación en valor respecto al principal socio comercial, con 8.5 mil millones de dólares para el mismo año. Es interesante notar que Japón es el tercer destino principal de las exportaciones, casi similar en valor que EEUU. Para el caso de las pymes, Estados Unidos ha sido el principal destino de las exportaciones, con 247 millones de dólares. En segundo lugar se encuentra Perú, con menos de la mitad del valor de las exportaciones al principal socio comercial, con 100,9 millones de dólares. El impacto de China sobre las exportaciones de las pymes ha sido de menor magnitud, mostrando un mayor crecimiento sólo a partir del 2009, pasando del quinto lugar al tercero de preferencia, y llegando a recibir exportaciones por 93 millones de dólares.

Gráfico 17: Evolución exportaciones principales socios comerciales por tamaño de empresa

(Periodo 2002-2012, valor FOB, en millones dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas y SII

Comentarios finales

El presente boletín tuvo como principal objetivo entregar información actualizada sobre la evolución de las exportaciones de nuestro país en el período 2002-2012, enfocándose en la realidad que viven las pymes. En este sentido, se logra destacar el rol dinamizador de éstas en las exportaciones. En efecto, una de cada dos empresas exportadoras es pyme.

Sin embargo, notamos que el porcentaje de pymes que exportan corresponde al 1,7% del total de éstas en el año 2012, resultados que contrastan con la realidad de economías desarrolladas, donde se observa una mayor participación de las pymes en el mundo exportador. Como se ha indicado respecto a la Unión Europea, un 25% de las pymes exportó en el 2009, muy por sobre el porcentaje observado en Chile. Además, vemos la participación de las pymes en el valor de exportaciones representó el 1,9% del total, un número varias veces inferior al 33% de participación de estas en Estados Unidos²⁵. Si bien es cierto que la forma de clasificación de pymes usadas por la OCDE es distinta a la chilena, por lo que una comparación bajo la misma metodología de clasificación permitiría realizar un mejor análisis, las diferencias entre nuestras cifras y las de Estados Unidos o Europa son elocuentes e indican que hay un gran espacio de fomento.

Se observa asimismo que la participación de las pymes exportadoras dentro del total de pymes está, aunque levemente, decreciendo en el tiempo. Por un lado la crisis del 2009 golpeó fuertemente a las empresas exportadoras, donde las pymes no fueron la excepción. Por otro lado, las pymes están naciendo en sectores donde no es posible tener un producto o servicio exportador. A su vez, es posible que una parte de las pymes estén aumentando su productividad y en consecuencia sus ventas, pasando a tener un mayor tamaño. Esto se encuentra en línea con los hallazgos de De Loecker (2007) e Isgut (2001). Por otro lado, puede estar aumentando el rezago existente entre la creación de una pyme y su decisión de ser exportadora, dada la inestabilidad de los mercados externos. Ambos temas se enmarcan dentro de un análisis de la dinámica de las pymes exportadoras, tema a tratarse en un futuro boletín.

Dado lo anterior se vuelve relevante entender mejor los desafíos enfrentados por las pymes antes de exportar y desarrollar políticas que permitan que aumenten su participación en el mundo exportador. Es por esto que el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo junto con DIRECON han desarrollado el Plan para Potenciar las Exportaciones de las Pymes²⁶. Este plan consta de cuatro ejes: optimización de los trámites requeridos para exportar bienes y servicios, regulación que las afecta; fomento y financiamiento, y mejoramiento de la coordinación pública y privada; priorizando medidas a un año. Además, se creará el Consejo Público-Privado para la Competitividad

²⁵ Es importante mencionar que la forma de clasificación de pymes para Estados Unidos y Europa varía fuertemente con Chile, donde el tamaño de una empresa es medido según sus ventas. Para ver una comparación entre la forma utilizada por la OCDE para clasificar pymes y la clasificación por ventas, se aconseja revisar el Boletín 101 de octubre 2014 del Banco Central de Chile.

²⁶ Diciembre 2014, Plan para Potenciar las Exportaciones de las Pymes, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo junto a DIRECON.

de las Exportaciones, el cual monitoreará y entregará sustentabilidad al plan, a través de entregar medidas de mediano y largo plazo.

Una de las iniciativas que ya está en ejecución son los centros Pyme-Exporta, creados en cada una de las 15 regiones del país, a cargo de coordinar las acciones y herramientas de apoyo al esfuerzo exportador, en especial de las empresas de menor tamaño. Los centros se organizarán sobre la base de los programas y recursos de Pro Chile y operarán como parte de la Red de Centros de Desarrollo Empresarial, de manera de integrarse a los otros servicios del Estado y a sus capacidades de gestión.

Estos centros tendrán como función apoyar a las empresas que presenten planes de internacionalización, acompañándolas en la generación de planes de negocios exportadores, incluyendo negociaciones en el exterior, logística, estrategias comerciales avanzadas y todas aquellas materias relacionadas al proceso de inserción internacional.

Es interesante destacar que en el año 2012 el 78,1% de las pymes exportó bienes manufacturados, donde la participación de productos alimenticios y bebidas en conjunto representó el 18% de estas, destacando el vino como principal producto de exportación.

Al analizar la participación de las pymes en valor, vemos que manufacturas y agricultura representan la mayor parte del valor de las exportaciones, con un 98,2% del total, mientras que minería representa un 1,8% del valor de las exportaciones. Por otro lado, en concordancia con la literatura, se vuelve relevante destacar que las exportaciones de pymes chilenas tienen mayor valor en promedio anual a mayor distancia de destino, en línea con lo encontrado por Bastos, y Silva (2010) para las exportaciones de Portugal. Como se puede observar, dentro de Latinoamérica las exportaciones tienen un valor promedio cercano a la mitad del valor de otros destinos, como los países asiáticos de APEC, Unión Europea y NAFTA.

Otro punto a destacar es la relación entre tamaño de empresa y destinos a los que exportan, donde se observa que las empresas pequeñas exportan en promedio a 2 destinos y las medianas a 3, mientras que las grandes empresas exportan en promedio a 7 destinos, es así que a mayor tamaño de la empresa, mayor diversificación en los destinos de exportación. Por esto se vuelve relevante entender si en el caso de las pymes chilenas se replica lo observado por Sheard (2014), y Wagner (2014), es decir, si la decisión a exportar de las pymes sería un proceso gradual en el tiempo, donde firmas más antiguas tienden a diversificar más sus productos, enviar a una mayor cantidad de destinos y distancias más lejanas. Este análisis permitiría entender el ciclo de vida de una pyme exportadora, y generar políticas que se enfoquen a apoyar a las pymes en sus distintas etapas.

Respecto a las microempresas se observa que tienen una muy baja participación en el mundo exportador. Cabe destacar que posterior a la crisis del 2009, se observa una disminución leve y continúa del número de éstas, pasando del 12,7% en el 2008 al 9,3% del total de empresas exportadoras en el 2012. A su vez, para el año 2012, representaron menos del 1% del valor total de exportaciones. Al analizar estos números se vuelve relevante preguntarnos si las microempresas no están exportando porque no

es un interés para su negocio o por que enfrentan dificultades que no les permiten exportar (financieras, administrativas, capacidad productiva, etc.).

Los hallazgos de este documento son un pie inicial para entender la realidad que viven las pymes exportadoras, dado que a partir de este boletín surgen preguntas que permitirían caracterizar mejor la realidad de estas empresas. Es por esto que se vuelve importante profundizar en la dinámica de las pymes, particularmente entender el impacto de las exportaciones en el crecimiento de la empresa y productividad, distancia y valor de exportaciones, entre otros factores que se estimen relevantes. Además, al estudiar su ciclo de vida se podrá comprender mejor cuanto tiempo demora una pyme en decidir exportar, a cuantos destinos exporta inicialmente, cuantos productos y si existe intermitencia en su comportamiento exportador. Temas a tratar en boletines futuros.

Bibliografía

Arinaitwe, S. 2006. 'Factors constraining the growth and survival of small scale businesses: A developing countries analysis'. *The Journal of American Academy of Business* 8(2): 167–178.

Bernard, Jensen, Redding y Schott, 2007. "Firms in International Trade". *Journal of economic perspective*. 21(3): 105-130

Boettke y Coyne, 2003. 'Entrepreneurship and development: Cause or consequence?' In *Advances in Austrian Economics*, vol. 6, R. Koppel (ed.), pp. 13–30. New York: JAI Press.

Broda y. Weinstein, 2005. 'Are we underestimating the gains from globalization for the United States?' *Current Issues in Economics and Finance* 11(4): 1–7.

Correa y Echeverría, 2013. "Estudios económicos y estadísticos – Estimación del aporte de las pyme a la actividad en Chile, 2008 – 2011", Boletín 101, Banco Central, Octubre.

Crisafulli y Baralla, 2011. "Exportaciones de las PyMEs Argentinas" IERALPYME.

De Loecker, 2007. "Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia," *Journal of International Economics* 73, pp. 69–98.

Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresa (DINAPYME), 2013. "Encuesta Nacional a MPYMEs Industriales, Comerciales y de Servicios". Ministerio de Industria, Energía y Minería. Montevideo: DINAPYME.

Freund, Caroline, Pierola y Denisse, 2012. "Export surges," *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 97(2), pages 387-395.

Hipsher, 2008. "Born foreign firms in Cambodia: Exploration of mode of entry decisions of firms originating from the greater Mekong sub-region". *International Journal of Emerging Markets* 3(1): 104–115.

Isgut, 2001. "What's Different about Exporters? Evidence from Colombian Manufacturing," *Journal of Development Studies* 37 (5), pp. 57–82.

di Giovanni y Levchenko, 2012. "Country Size, International Trade, and Aggregate Fluctuations in Granular Economies," *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 120(6), pages 1083 - 1132.

US Fact Sheet, March 2014 export statistics, international trade administration

de Lucio, Mínguez, Minondo y Requena, 2015. "Do new exporters grow so fast?," *Applied Economics Letters*, Taylor & Francis Journals, vol. 22(4), pages 330-333.

Milesi, Moori Koenig y Yoguel, 2007. "Desarrollo de ventajas competitivas: pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia" *Revista de la CEPAL* 92

Moreira et al., 2012. "As micro e pequenas empresas na exportação brasileira 1998-2011" Brasil. Brasília: SEBRAE.

Muller, Gagliardi, Caliandro, Bohn, Klitou, 2012. "Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery". European Commission.

OCDE y CEPAL, 2012. "Perspectivas económicas de América Latina 2013: políticas de PYMES para el cambio estructural". Ed. OCDE, CEPAL.

Ramírez, 2008. "La PYMES exportadoras paraguayas: situación actual, perspectivas y desafíos" en Artecona, R. "Apertura comercial y capacidades productivas: estudios de casos", CEPAL.

Sheard, 2014. "Learning to Export and the Timing of Entry to Export Markets". *Review of International Economics* 22 (3), 536-560.

Singh, Pathak y Naz, 2010. 'Issues faced by SMEs in the internationalization process: Results from Fiji and Samoa'. *International Journal of Emerging Markets* 5(2): 153–182.

Thierry y Ottaviano, 2008. "The Happy Few: The Internationalisation of European Firms," *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, Springer, vol. 43(3), pages 135-148, Mayo.

Wagner, 2014. "A note on firm age and the margins of exports: First evidence from Germany," *Working Paper Series en Economics and Institutions of Innovation* 370, Royal Institute of Technology, CESIS.

Anexo 1: Tabla de Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU rev. 4) con claves y códigos arancelarios.

La tabla CIIU provisto por el Banco Central de Chile contiene información CIIU a 3 dígitos para 10.172 glosas arancelarias del Arancel Aduanero Chileno (AAC). El AAC es un sistema armonizado de designación y codificación para todas las mercancías que se exportan e importan en Chile. Cada glosa arancelaria pertenece a alguna de las 21 secciones en qué se clasifica el AAC, estas van desde la sección 1 denominada "Animales vivos y productos del reino animal" a las 21 "Objetos de arte o colección de antigüedades". Un ejemplo de glosa es el 01.04.1010, relacionado a "animales vivos de la especie ovina: reproductores de raza pura", perteneciente a la sección 1 del AAC.

Respecto a la CIIU, ésta es la clasificación internacional de referencia de las actividades productivas que utiliza la mayoría de los países del mundo. Su propósito principal es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se puede utilizar para la reunión y difusión de datos estadísticos de acuerdo con esas actividades. La CIIU se divide en 21 secciones que van desde la sección "A" (Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca) hasta la sección "U" (Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales). La forma de organizar la información del CIIU es a través de dígitos. Cada actividad productiva tiene relacionado un número de 4 dígitos, donde los primeros dos dígitos refiere a la división a la cual pertenece, el tercer dígito al grupo y el cuarto a la clase. Cada sección contiene una cantidad de divisiones, cada división una cantidad de grupos y cada grupo una cantidad de clases. A su vez, cada cierto tiempo se realizan revisiones para perfeccionar la información. La última revisión es el CIIU rev. 4.

La tabla CIIU provista por el Banco Central contiene claves y códigos arancelarios, y tiene información para 3 dígitos del CIIU rev. 2. Sin embargo, al revisar la consistencia con el CIIU rev. 2 (ONU), se identificaron algunos errores que fueron saneados, como por ejemplo, algunos códigos estaban asignados a distintas divisiones, grupos o clases

Luego, se revisaron todas las glosas de la tabla, y se realizaron modificaciones para ajustar la información a CIIU rev. 4. Al final se tuvo una tabla con información CIIU rev. 4 a dos dígitos para 10.172 glosas arancelarias.

Anexo 2: Tabla de Clasificación por Grupo de Países

A continuación se muestra la clasificación utilizada en el reporte, donde agregamos en seis grupos a los siguientes 52 países.

Clasificación de Países:

Unión Europea:

- Alemania
- Austria
- Bélgica
- Bulgaria
- Chipre
- Croacia
- Dinamarca
- Eslovaquia
- Eslovenia
- España
- Estonia
- Finlandia
- Francia
- Grecia
- Hungría
- Irlanda
- Italia
- Letonia
- Lituania
- Luxemburgo
- Malta
- Países Bajos
- Polonia
- Portugal
- Reino Unido
- Rumania
- Suecia

Mercosur:

- Argentina
- Brasil
- Paraguay
- Venezuela
- Uruguay

CAN:

- Bolivia
- Colombia
- Ecuador
- Perú

Alianza del Pacífico:

- Perú
- Colombia
- México

NAFTA:

- México
- Canadá
- Estados Unidos

Asia APEC:

- Australia
- Brunei Darussalam
- China
- Hong Kong
- Indonesia
- Japón
- Corea del Sur
- Malasia
- Filipinas
- Singapur
- Taiwán, China
- Tailandia
- Vietnam