



# Dinámica de las empresas exportadoras

Periodo 2002-2014

---

**Unidad de Estudios**  
**Enero 2016**

Resumen: Este estudio explora de forma exhaustiva la información a nivel de empresa, analizando el perfil de su trayectoria exportadora y la evolución en el tamaño en los estratos de micro, pequeña, mediana y gran empresa en relación a lo que le ha ocurrido al resto de las empresas del país en el período 2002-2014.

**Pamela Arellano**  
[parellano@economia.cl](mailto:parellano@economia.cl)  
**Eduardo Jiménez**  
[ejimenez@economia.cl](mailto:ejimenez@economia.cl)

## Resumen ejecutivo

Este boletín entrega información respecto a dinámica del sector exportador para el periodo 2002-2014. Para ello se usó información de Aduanas y SII.

- 23.512 empresas han exportado entre 2002 y 2014. Esto es 0,7% de las empresas del país. Por estrato de tamaño, las cifras son 0,1% (micro); 2,0% (pymes) y 22,9% (grandes).
- El 5,1% de estas empresas (1.196) exportaron todos los años del periodo de estudio. Ellas constituyen el núcleo exportador chileno histórico.
- 2.803 empresas, equivalentes al 11,9%, han exportado continuamente por cinco o más años seguidos. Estas empresas son las “nuevas consolidadas”.
- El 41,1% de las empresas exportó sólo un año durante el período de estudio.
- El 21,8% de las empresas exportó durante 2002-2014 de forma intermitente.
- Si bien infrecuentes, las intermitencias pueden llegar a ser prolongadas. La intermitencia más común dura un período (42,5% del total), un 24,4% duró 2 años, un 13,1% 3 años y un significativo 19,9% de las intermitencias duró más de 3 años.
- En promedio, 1 de cada 5 empresas exportadoras deja de hacerlo cada año. De estas empresas, un 39,6% son pequeñas, un 28,2% son micros, un 18,1% son medianas y un 14,1% de grandes.
- 1 de cada 3 empresas deja de exportar en su primer año de vida exportadora.
- **Las empresas exportadoras son mucho más exitosas que el resto de las empresas de la economía. En cada estrato, ellas sobreviven más:** En el caso de las grandes, un 8,7% de las exportadoras en 2007 murieron el 2014; la misma cifra para de todas las grandes empresas del país alcanza a 13,1%. Las medianas exportadoras tienen una menor probabilidad de morir de 5,7 p.p. respecto a todas las medianas del país; en el caso de las pequeñas esta cifra es 7,2 p.p. y en el caso de las microempresas alcanza a 17,2 p.p.
- **Las empresas exportadoras tienen una mayor tasa de crecimiento que el resto de las empresas.** De las microempresas existentes en el país el 2007, un 5,9% de ellas aumentó de tamaño en el 2014, pasando a ser pequeña, mediana o grande. Esta tasa más que se cuadruplica en las microempresas exportadoras, llegando a 26,9%. Para las pequeñas empresas, estas cifras son 6,2% contra el 20,9% de las pequeñas exportadoras y para las medianas, 13,3% versus un 21,1%.

## 1. Introducción

El presente boletín describe la dinámica de las empresas exportadoras chilenas. Para esto se han utilizado datos de panel provenientes de los registros de exportaciones de Aduanas y del directorio de contribuyentes de primera categoría del Servicio de Impuestos Internos (SII) para los años 2002-2014.

Este estudio explora de forma exhaustiva la información a nivel de empresa, analizando el perfil de su trayectoria exportadora y la evolución en el tamaño en los estratos de micro, pequeña, mediana y gran empresa en relación a lo que le ha ocurrido al resto de las empresas del país.

De esta forma, este trabajo busca ser un complemento al estudio "Dinámica Empresarial: Brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile" que analiza el comportamientos de las pymes para el periodo 2005-2012 y el estudio "Evolución de exportaciones por tamaño de empresa período 2002-2012". Para complementar dicho estudio, esta investigación analiza la evolución de las empresas exportadoras en el tiempo, presentando tasas de continuación, iniciación, interrupción y discontinuidad en las exportaciones junto con tasas de éxito medidas como la proporción de empresas que al final del periodo analizado pasó a una categoría o estrato de tamaño mayor al inicial, entre otras medidas de la dinámica de las empresas exportadoras. Estos hallazgos se contrastan con los datos de dinámica empresarial para todas las empresas con información en el SII<sup>1</sup>.

## 2. Marco Teórico

Un tema recurrente dentro de la literatura económica corresponde a la importancia de las exportaciones para el crecimiento, en particular, de pequeñas economías como la nuestra. Está ampliamente documentado que las economías pequeñas, cuando se centran en su propio mercado doméstico, y dada la ausencia de fuentes internas para el cambio tecnológico, no son capaces de potenciar, desde el lado de la demanda, un incremento sostenido del producto (Agosin y Bravo, 2009). De ahí que todo el impulso de crecimiento basado en la demanda interna tiende a agotarse rápidamente. Por consiguiente, uno debiera esperar que empresas orientadas al exterior crecieran más y más rápidamente que las empresas orientadas al mercado doméstico.

En un paper de gran influencia, Pavcnik (2002) encuentra que dos tercios del 19% del incremento en productividad agregada de Chile tras la liberalización comercial de finales de 1970s y principio de 1980s, se debe a la relativamente gran sobrevivencia y crecimiento de las plantas más productivas. Resultados similares emergen en un gran número de estudios a reformas de liberalización de comercio de países en desarrollo, como muestra Tybout (2003).

---

<sup>1</sup> <http://www.economia.gob.cl/2014/11/10/boletin-dinamica-empresarial-2005-2012.htm>

De manera similar, nuevas empresas exportadoras aportan al crecimiento de la economía a través de las externalidades que generan, dado que revelan costos (Hausmann y Rodrik, 2003), muestran donde existe demanda dentro de un sector particular (Vettas, 2000) y permiten que surjan otros sectores con ventajas comparativas potenciales (Hausmann y Rodrik, 2006; Hausmann and Kliger, 2006). Esto, principalmente a través de sectores relacionados a los mercados de los nuevos exportadores que tienden a utilizar bienes públicos e insumos no transables similares.

Es por esto que se vuelve relevante analizar el comportamiento de las empresas exportadoras, dado que entender su dinámica para iniciar y mantener sus exportaciones, junto con identificar los factores detrás de su decisión de exportar, permitirán la construcción de políticas públicas más enfocadas a potenciar y fortalecer nuevas empresas exportadoras.

### **3. Continuidad, intermitencia y deserción de empresas exportadoras**

Para la caracterización de las empresas exportadoras durante el periodo 2002-2014 se utilizó la base de datos de registro único de ventas de exportaciones de Aduanas y datos del SII que indican en qué estrato de tamaño (micro, pequeña, mediana o grande) se encuentra cada empresa en cada año analizado.

Los datos muestran que 23.512 empresas chilenas han exportado durante los años 2002 y 2014. Esto equivale al 0,7%<sup>2</sup> de todas las empresas chilenas aunque con grandes diferencias por tamaño de empresa. En efecto, sólo el 0,1% de las microempresas exporta, en las pequeñas esta fracción sube a 1,2%, en las medianas a 7,5% y, en el caso de las grandes, un 22,9% de ellas exporta.

En relación a su trayectoria, este pequeño número de empresas exportadoras es bastante heterogéneo. De las 23.512 empresas, tan sólo 1.196, es decir, un 5,1% de la masa exportadora, enviaron productos a los mercados internacionales todos los años del periodo de estudio. Ellas constituyen el núcleo exportador histórico. Un número bastante reducido y que muestra que la gran mayoría de las empresas exportadoras chilenas, o bien, recientemente están exportando o llevan varios años llegando a los mercados internacionales pero de manera intermitente.

Este núcleo exportador histórico, además de reducido, es altamente exitoso. En efecto, si el año 2002, el grupo de empresas exportadoras estuvo compuesto en un 61%<sup>3</sup> por grandes empresas, en el año 2014, las grandes empresas pasaron a representar el 72,8% de las empresas del núcleo exportador. Es decir, en este período, cerca del 11,9% de las empresas exportadoras del núcleo histórico que no eran grandes en el 2002 crecieron y lograron llegar a ese estrato.

---

<sup>2</sup> Dato promedio anual.

<sup>3</sup> El resto estuvo conformado en un 24,7% por medianas empresas, un 13,6% por pequeñas y un 2,1% por microempresas.

A este núcleo exportador histórico, se le ha ido sumando un número relevante de nuevas empresas con vocación exportadora que han logrado enviar sus productos al extranjero de manera continua desde que iniciaron exportaciones durante al menos 5 años. Estas son llamadas empresas exportadoras “**nuevas consolidadas**”. Estas empresas ascienden a 2.803, lo que equivale al 11,9% del total empresas.

Hay, además de las nuevas consolidadas, 4.724 empresas que han exportado continuamente menos de 5 años, las que se podrían considerarse como “emergentes”.

Asimismo, los datos muestran que un número muy elevado de empresas exporta sólo un año o presentan intermitencia en su actividad exportadora. De hecho, de las 23.512 empresas exportadoras analizadas en este estudio 9.656, es decir, el 41.1% de ellas ha exportado sólo un año en el período 2002-2014<sup>4</sup>. El resto, 5.133 empresas que representan 21,8% del total, lo ha hecho de manera intermitente, es decir, con años en que no ha enviado productos al extranjero entre el primer y último año en que registran exportaciones.

**Gráfico 1:** Composición de las empresas exportadoras 2002-2014



Fuente: Elaboración propia en base a SII y Aduanas

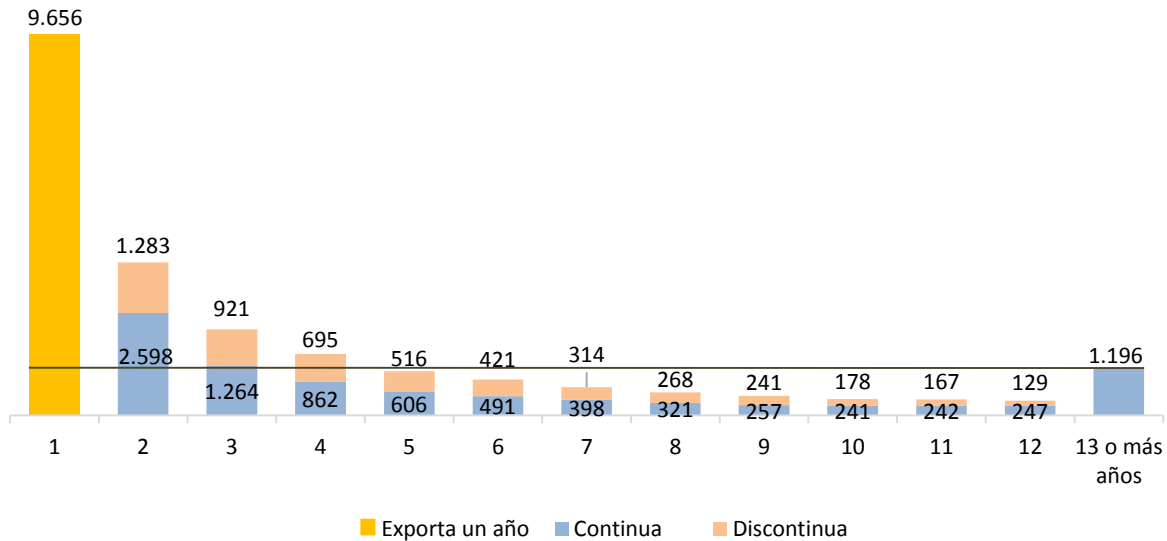
Según la literatura económica, el elevado número de empresas que exporta un año o exporta intermitentemente no sería extraño. Se menciona, por ejemplo, que algunos factores que afectan la decisión de exportar son la volatilidad del tipo de cambio, crisis económicas y bajas barreras de entrada y salida a las exportaciones<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Dentro de las empresas que exporta un año, 1.406 corresponden a empresas que lo hicieron al año 2014, el último año del período de análisis. Descontando estas empresas, las que exportan un año representan al 35,1% del total de empresas que han exportado entre 2012 y 2014.

<sup>5</sup> Dixit (1989) muestra que existen precios de bienes transables que serían el umbral al cual una empresa decidiría exportar, o bajo este precio dejaría de exportar. Junto con esto, muestra que en un mundo bajo

El Gráfico 2 muestra el número de años que han exportado las empresas analizadas. En cada grupo de empresas se distingue aquellas que han exportado de manera continua, es decir que no dejaron de exportar entre su primer año de exportación y el último, y las intermitentes, es decir, las empresas con años sin exportaciones entre su primer y último año en que registran exportaciones.

**Gráfico 2:** Número de empresas según el total de años exportando 2002-2014



Fuente: elaboración propia en base a SII y Aduanas

Como se observa, la intermitencia es un fenómeno relevante en todos los grupos de empresas pero éste es decreciente a medida que la historia exportadora se alarga, es decir, es menos probable encontrar empresas que exporten con pausas cuando ya han exportado varios años. Otro hecho destacado es el elevado número de empresas que exporta un año. Si bien es cierto que en este grupo no sólo están las empresas que efectivamente trataron una vez y nunca más exportaron, sino que también hay otras que en el futuro van a volver a exportar, no deja de sorprender el hecho que un número elevado de empresas logre llegar a los mercados internacionales alguna vez pero no sea capaz de seguir haciéndolo. Es decir, al parecer, es mucho más fácil lograr vencer la barrera para exportar que mantenerse en los mercados internacionales.

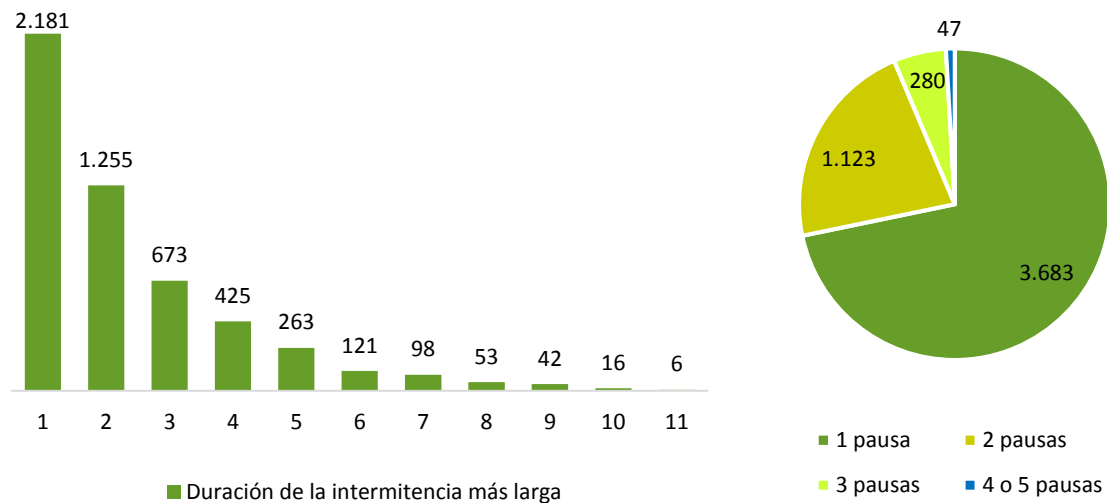
incertidumbre y costos hundidos a las exportaciones, empresas decidirían mantenerse exportando a pesar de que los precios estén bajo este umbral, mostrando una incapacidad de revertir la decisión exportadora, lo cual es llamado "histéresis".

### Intermitencia

Como se señaló anteriormente, el 21,8% de las empresas exportadoras entre 2002 y 2014 ha llegado a los mercados internacionales de manera intermitente, es decir, con años en los que no ha vendido fuera de Chile. Esta pausa es infrecuente. De hecho, el 71,8% de las empresas con intermitencia sólo registra una pausa en su historial exportador; un 21,9% de empresas con intermitencia ha tenido 2 y 6,4% 3 o más pausas.

Pero si bien las intermitencias son poco frecuentes, la duración de estos episodios puede llegar a ser de varios años. Como muestra el Gráfico 3, 2.181 empresas, es decir, el 42,5% de las empresas con intermitencia en sus exportaciones, dejó de hacerlo por 1 año. Un 24,4% (1.255 empresas) estuvo hasta 2 años seguidos sin envíos al extranjero antes de volver a exportar. Pausas de 3 o más años son menos frecuentes, pero en ningún caso insignificantes. De hecho, en general, los datos muestran que 1 de cada 5 empresas estuvo 4 o más años sin exportar sus productos antes de volver a hacerlo.

**Gráfico 3:** Intermitencia en las exportaciones: frecuencia y duración



Fuente: Elaboración propia en base a SII y Aduanas.

### *Deserción exportadora<sup>6</sup>*

Así como hay empresas que empiezan a exportar cada año, hay otras que dejan de hacerlo para iniciar una pausa o desertar definitivamente de la actividad exportadora. Como ya se presentó anteriormente, una fracción relevante de empresas exporta con intermitencia, por lo que, es probable que una empresa que deja de exportar vuelva a intentarlo en el futuro. Para distinguir ambos casos y poder, finalmente, estimar cuantas empresas deserta, se analiza el período 2002-2012 y se dejan los años 2013 y 2014 para verificar que efectivamente la empresa que deja de exportar el 2012 o antes, no vuelve a hacerlo en el futuro. Para ello, se hace el supuesto que una empresa desertó si no ha exportado por al menos 3 años seguidos<sup>7</sup>.

Con este supuesto, los datos muestran que, en promedio, 1 de cada 5 empresas exportadoras deserta cada año (ver Gráfico 5). Por tamaño de empresa al momento de su deserción exportadora, un 39,6% de ellas son pequeñas, el 28,2% son microempresas, un 18,1% son medianas y un nada despreciable 14,1% son grandes empresas. Este último grupo es interesante de analizar puesto que uno no esperaría a priori que un número relevante empresas grandes dejen de exportar sin volver a intentarlo en el futuro.

Los datos analizados para el período 2005-2012<sup>8</sup> muestran que las grandes empresas que desertan están compuestas en una pequeña fracción (7,5 % lo que equivale a aproximadamente 1,1 p.p.) por entidades que dejan de exportar porque dejan de operar, es decir, estas empresas no registran ventas ni en el extranjero ni en el mercado nacional. Otros 5,5 p.p., es decir, más de un tercio de las grandes empresas que deserta (36,4%), lo hace en su primer año de exploración del mundo exportador y, por lo tanto, lo de llegar con productos a los mercados internacionales es una singularidad en su historial productivo y comercial<sup>9</sup>. Otro 29% de las empresas analizadas, desertó de la actividad exportadora habiendo exportado menos de 5 años. Es decir, una parte significativa de las grandes empresas desertoras (el 66% de ellas) se trataría de empresas que no lograron consolidar su excursión en los mercados internacionales. Sin embargo, a pesar de lo anterior, todavía hay un porcentaje relevante de grandes empresas que exportan y, a primera vista, parecían consolidadas en la actividad. Por un lado, solo un 48,2% de las grandes que abandonan los mercados internacionales para no volver exportó de forma intermitente; es decir, el resto exportó de manera continua

---

<sup>6</sup> En la tasa de deserción exportadora anual se ha considerado la cantidad de empresas que exportaron en cada año y la cantidad de empresas que dejaron de exportar de forma permanente a partir del año siguiente.

<sup>7</sup> Esto debido a que el porcentaje de empresas que vuelve a exportar luego de una pausa de tres años es 6,2% por lo que estaríamos cometiendo un error aproximado de 1,4% el 2011 y 1,5% el 2012.

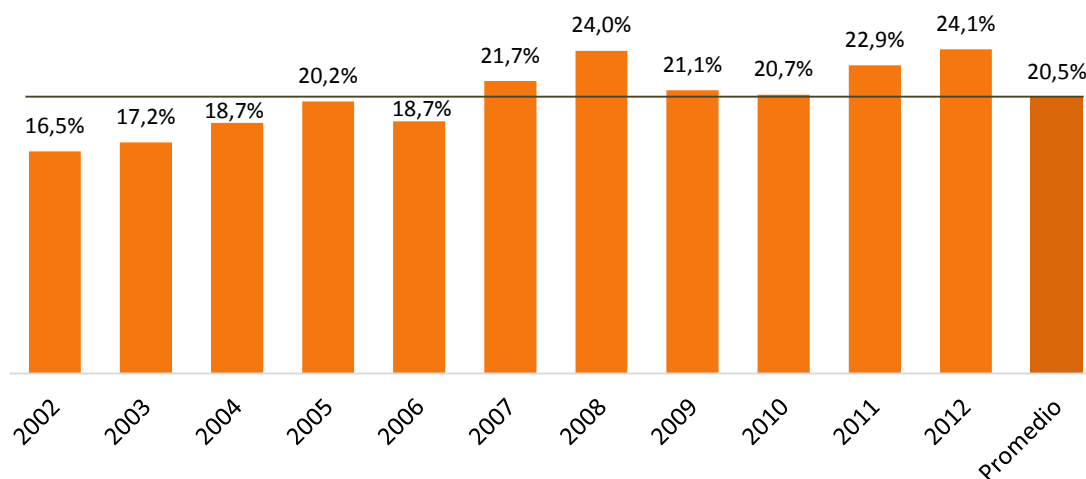
<sup>8</sup> Se optó por analizar esos años porque no se cuenta con información del SII de las empresas de la base de datos para los años 2002-2004. En el período 2005-2012, las grandes empresas exportadoras desertoras representan el 15,1% del total de empresas que dejan de exportar y no vuelven a hacerlo en el futuro.

<sup>9</sup> Una observación interesante de este dato es que, a diferencia de las otras categorías de empresas, varía considerablemente dependiendo de qué años se elijan para analizar.



(si bien es cierto que este porcentaje incluye a las que lo hicieron 1 año). Además, un 27,1% de las grandes empresas que deserta de la actividad exportadora, es decir, una parte menor pero en ningún caso pequeña del total, dejó de exportar luego de 5 o más años haciéndolo. Este resultado invita, por lo tanto, a indagar con mayor profundidad en las dificultades que encontraron estas empresas para identificar los factores que determinaron su decisión de abandonar los mercados internacionales.

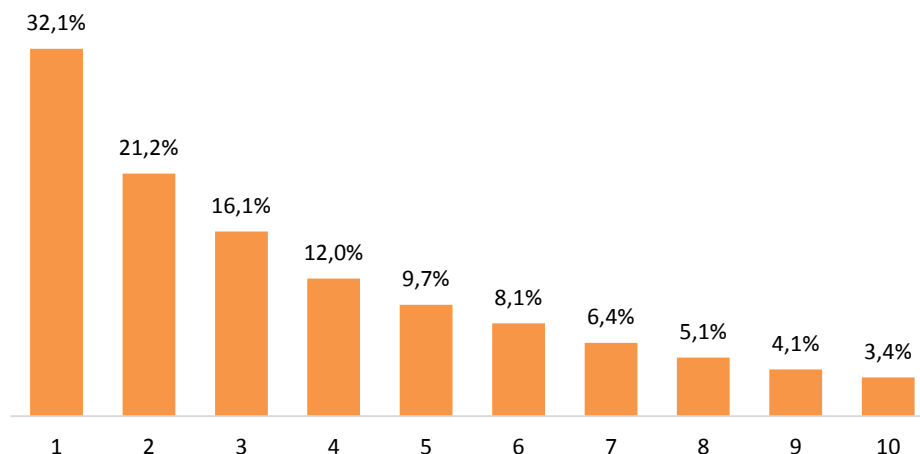
**Gráfico 5:** Tasa anual de deserción exportadora<sup>10</sup>  
Años 2002 - 2012



Fuente: Elaboración propia en base a SII y Aduanas.

Evidentemente, la deserción no ocurre con igual probabilidad en todas las empresas independiente de cuántos años lleve incursionando en los mercados extranjeros, pues se espera que a medida que la empresa gane experiencia exportando, ajustando sus procesos, conociendo mejor sus mercados de destinos, aumentando su base de clientes, afianzando la relación con sus distribuidores, es menos probable que deje de exportar y, por el contrario, se consolide y crezca. Efectivamente, los datos respaldan esta intuición. Al analizar la tasa de deserción a lo largo de la vida exportadora de las empresas, como se observa en el Gráfico 6, destaca una elevada tasa de muerte inicial. Casi **1 de cada 3 empresas deja de exportar en su primer año de vida exportadora**. Esta tasa decrece rápidamente cuando se acumulan 2 años exportando y luego sigue haciéndolo pero más lento. Así, la tasa de deserción se ubica por debajo del 10% al quinto año de exportación y, las empresas que logran exportar por más de ocho años, presentan una tasa deserción inferior al 5%.

<sup>10</sup> Estos datos han sido testeados por robustez utilizando como complemento información de Thompson Reuters Checkpoint. Referirse a anexo 2.

**Gráfico 6:** Tasa de deserción por años de vida exportadora<sup>11</sup>

Fuente: Elaboración propia en base a SII, Aduanas y Checkpoint.

### *Nuevas exportadoras*

Así como cada año, aproximadamente, el 20% de las empresas exportadoras deserta (no vuelven a exportar en el futuro), hay un grupo de empresas que exportan por primera vez. Los datos muestran que, en promedio, cada año hay 1.432 empresas que envían sus productos al extranjero por primera vez, es decir, en promedio un 22,4% de las empresas que exportan en un año, lo hacen por primera vez. Como los datos muestran, aproximadamente un tercio de ellas, lo hará sólo en esa ocasión. Del resto, algunas lo seguirán haciendo de manera continua y otras de forma intermitente.

En el neto, es decir contando las nuevas exportadoras y descontando las que desertan, cada año se agregan en promedio 102 empresas a la masa exportadora.

## **4. Exportadoras versus resto de las empresas del país**

Lograr llegar a los mercados internacionales, evidentemente no es fácil. No parece razonable creer que cualquier empresa nacional, de un sector transable puede, sólo teniendo la información disponible, ser capaz de llegar exitosamente a los mercados internacionales sino que requiere que estas empresas tengan una escala mínima de producción, hayan desarrollado determinadas capacidades o logrado productos de estándares más elevados que le permitieron superar obstáculos técnicos y regulatorios para estar, en definitiva, habilitadas a vender en los mercados internacionales. Por otro lado, las empresas expuestas a la competencia internacional tienen una presión adicional por mejorar sus procesos y productos con el objetivo de mantenerse vigentes y aumentar su competitividad. Por estos dos efectos, se esperaría que las empresas

<sup>11</sup> Para calcular la tasa de deserción por años de la vida exportadora, se tomó a las empresas según el total de años exportados en el periodo de estudio corregido con información de Checkpoint para el periodo 2000-2014. Una vez realizado esto, se descontó a las empresas que terminaban sus exportaciones en el año 2013 y 2014, dado que no es posible identificar si en efecto dejaron de exportar este año.

exportadoras sean distintas a las otras empresas nacionales. Los datos analizados en este estudio muestran que esto es efectivamente así. Las empresas exportadoras son distintas al promedio de la empresa nacional. Son, de hecho, un grupo destacado.

Cuando se analiza la composición del número total de empresas al momento en que comienzan su actividad exportadora, se observa que, en todos los periodos de estudio, este grupo está dominado por las pequeñas empresas. En efecto, en promedio, las pequeñas empresas representan el 43,1% de las empresas exportadoras. Le siguen las microempresas con un promedio de 21,8%, las medianas con un 22,8% y las grandes empresas con un 12,3%<sup>12</sup>.

Al comparar a las exportadoras con la composición nacional de las empresas en el año 2014<sup>13</sup>, se observan amplias diferencias. De hecho, a nivel nacional la mayor proporción de empresas es micro (64,1%), mientras que en las exportadoras éstas no alcanzan el 10% de las empresas. Del mismo modo, la presencia de grandes empresas alcanza el 38,9% de todas las exportadoras, 30 veces más que el 1,3% observado de grandes empresas a nivel nacional.

Los detalles para los años más recientes se pueden observar en el Gráfico 7. Lo primero que salta a la vista es, como se señaló anteriormente, que, comparadas con el resto de las empresas del país, las exportadoras son más grandes.

Por otro lado, sobresale que las empresas cuando dejan de exportar, es decir, entran a un período de intermitencia o dejan de exportar para no volver a intentarlo, no son muy distintas a las que empiezan a hacerlo. Es más, aún en contra de lo esperado, estas empresas son ligeramente más grandes que las empresas que empezaron a exportar. De hecho, el peso de las micro y pequeñas empresas se reduce y aumenta el de las medianas y grandes, aunque sigue siendo cierto que la gran mayoría de empresas exportadoras son micro y pequeñas.

En principio, se podría haber pensado que las empresas que entran en intermitencia o desertan son más pequeñas que las que inician exportaciones porque existe la asociación de que a mayor tamaño de empresas, más exitosas son éstas en términos de supervivencia y desempeño. En este caso, sin embargo, sucedería lo contrario. No obstante, al desagregar las empresas que dejan de exportar entre las que entran en intermitencia y las que desertan, la situación cambia pues la realidad de ambos grupos es manifiestamente distinta. En efecto, las empresas que entran en intermitencia y, por lo tanto, vuelven a exportar en el futuro luego de una pausa, son empresas bastante más grandes que las que desertan. De hecho, como muestra el gráfico 7 en un análisis para el año 2012, las empresas que desertan están compuestas en un 58% por empresas de los segmentos micro y pequeño; en cambio, las que entran en intermitencia sólo

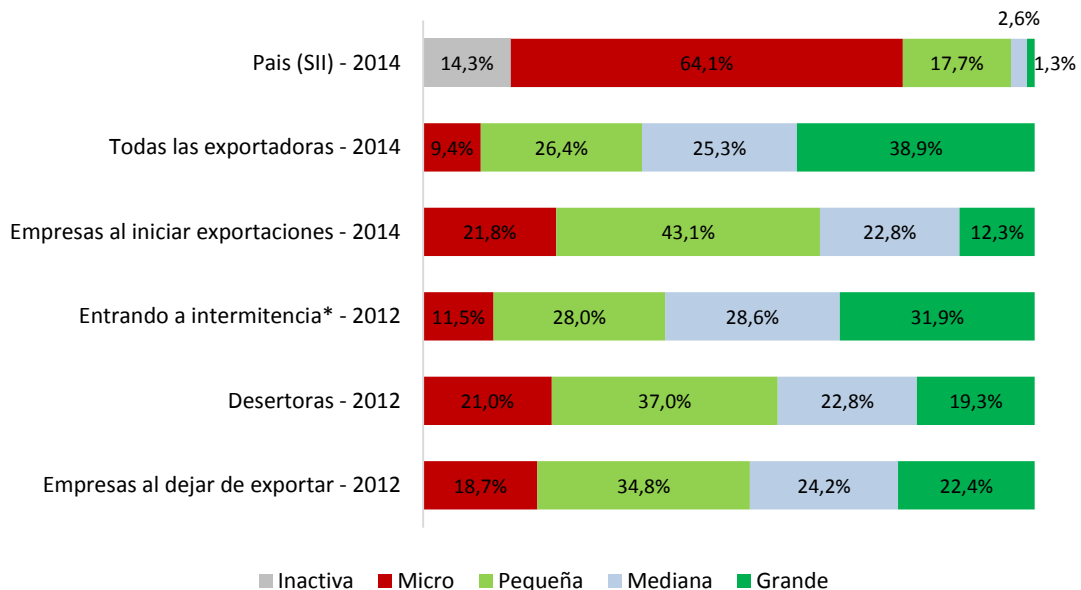
---

<sup>12</sup> Evidentemente cuando se analiza el peso de cada segmento respecto a las ventas al exterior, las grandes empresas dominan. Ver “Evolución de exportaciones por tamaño de empresa período 2002-2012” en <http://www.economia.gob.cl/2015/08/19/evolucion-de-exportaciones-por-tamano-periodo-2002-2012.htm>

<sup>13</sup> Para este análisis se incluyen todas las empresas registradas en el SII el año 2014.

tienen un 39,5% de este tipo de empresas. Además, las grandes empresas corresponden sólo al 19,3% de las que desertan en el 2012 y, en el caso de las intermitentes, corresponden al 31,9%.

**Gráfico 7:** Composición de las empresas por tamaño



Fuente: Elaboración propia en base a SII y Aduanas

\* Para medir el tamaño de las empresas en intermitencia, se calculó en base al tamaño alcanzado en el periodo anterior a la intermitencia.

*Matrices de Transición: Movimiento de las empresas en la distribución por tamaño*

Las empresas exportadoras no sólo son distintas al resto de las empresas de la economía sino que también su dinámica difiere significativamente de la de ellas. Si bien no es claro cuánto se debe a las capacidades que en primer lugar las posibilitaron para exportar o a las ganancias de eficiencia derivadas de la exposición a mercados más exigentes y competitivos, el hecho es que las empresas exportadoras son mucho más exitosas que el resto de las empresas de la economía.

Esto se observa claramente en la matriz de transición por tamaño para el periodo 2007-2014 que se presenta a continuación. Ahí se indica la composición de las empresas exportadoras en cada estrato en el 2007 y en qué estrato de tamaño se encontraban esas mismas empresas el 2014. Ese dato se compara con el equivalente para todas las empresas del país.

La interpretación de la matriz de transición es la siguiente: cada fila representa los diferentes estratos al 2007<sup>14</sup> y los valores de cada columna representan la distribución

<sup>14</sup> Para el caso de las empresas que inician sus actividades posteriores al 2007, se han clasificado como nacen.

de tamaño en el 2014<sup>15</sup> de dicho estrato. En este ejercicio, se consideran todas las empresas con exportaciones entre 2007 y 2014. Estas empresas ascienden a 17.757 empresas.

Respecto a las empresas exportadoras, se observa lo siguiente: del total de micro empresas que exportaron en 2007, un 33,2% se mantiene en el mismo tamaño al 2014, un 19,5% pasa a ser pequeña, un 4,6% a mediana y un 2,8% llegó a ser grande. Adicionalmente un 9,9% pasa a ser inactiva y un 30,1% deja de funcionar.

En el caso de las pequeñas, se puede notar que un 12,7% decrece a micro, un 42,6% se mantiene en el mismo tamaño, un 17,2% pasa a ser mediana y un 3,6% a grande. Mientras que un 6,3% pasa a inactivas y un 17,6% muere.

Para las empresas medianas, un 4,5% decrece a micro, un 15% decrece a pequeña, un 44,7% mantiene su tamaño y un 21,1% crece a grande. Mientras que un 4% pasa a inactiva y un 10,7% muere.

Para las grandes empresas se observa que un 2,1% decrece a micro, un 3,3% a pequeña, un 7,3% a mediana y un 76,6% mantiene su tamaño al final del periodo de estudio. Adicionalmente, un 2% pasa a inactiva y un 8,7% muere.

Las empresas que nacen posterior al 2007 tienden a concentrarse en los menores tamaños, donde 22,3% termina el periodo como micro, un 35,1% pequeña. Además, un 20,7% de estas empresas termina como mediana, un 13,8% a grandes y un 8% a inactivas.

**Tabla 1:** Matriz de transición para las empresas exportadoras chilenas  
Entre paréntesis el dato para todas las empresas del país

Tamaño/estrato de la empresa	Estrato 2014							Total
	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere		
Estrato 2007	Inactiva	13,7% (22,3%)	16,0% (11,3%)	20,6% (2,9%)	14,2% (0,5%)	16,0% (0,2%)	19,5% (62,8%)	100%
	Micro	9,9% (5,4%)	33,2% (41,5%)	19,5% (5,6%)	4,6% (0,2%)	2,8% (0,1%)	30,1% (47,2%)	100%
	Pequeña	6,3% (6,0%)	12,7% (17,7%)	42,6% (45,3%)	17,2% (5,6%)	3,6% (0,6%)	17,6% (24,8%)	100%
	Mediana	4,0% (5,7%)	4,5% (6,7%)	15,0% (18,2%)	44,7% (39,8%)	21,1% (13,3%)	10,7% (16,4%)	100%
	Grande	2,0% (4,2%)	2,1% (4,4%)	3,3% (5,8%)	7,3% (9,7%)	76,6% (62,9%)	8,7% (13,1%)	100%
	Nace	8,0% (14,4%)	22,3% (68,2%)	35,1% (15,0%)	20,7% (1,7%)	13,8% (0,6%)	0,0% (0,0%)	100%

Fuente: Elaboración propia en base a información del SII y Aduanas.

Nota 1: Inactiva se refiere las empresas presentes en la base de datos del SII pero que no registran actividades.

Nota 2: Nace se refiere a las empresas que no presentan ningún tipo de registros en la base de datos del SII.

<sup>15</sup> Para el caso de las empresas que dejan sus actividades antes del 2014, se han clasificado como mueren.

Al contrastar la información anterior con los datos de todas las empresas en Chile registradas en el SII, destaca, en primer lugar, la considerable menor tasa de muerte que tienen las empresas exportadoras. Al mirar a todas las empresas en conjunto este resultado es esperable debido a que, como muestra el Gráfico 7, las empresas exportadoras tienen una menor proporción de microempresas que son las que más mueren.

Estos resultados muestran que las empresas exportadoras de cada estrato sobreviven más que el resto de las empresas del país. En efecto, sólo el 8,7% de las grandes empresas exportadoras del 2007 murieron el 2014, en contraposición con todas las grandes empresas del país, donde la tasa de muerte es 13,1% en el mismo periodo. La diferencia a favor de las empresas que exportan se amplía a medida que se toman menores estratos de tamaño. En concreto, para las medianas exportadoras la probabilidad de morir es 5,7 p.p. menor respecto a todas las medianas del país; en el caso de las pequeñas es 7,2 p.p. y en el caso de las micro un 17,2 p.p.

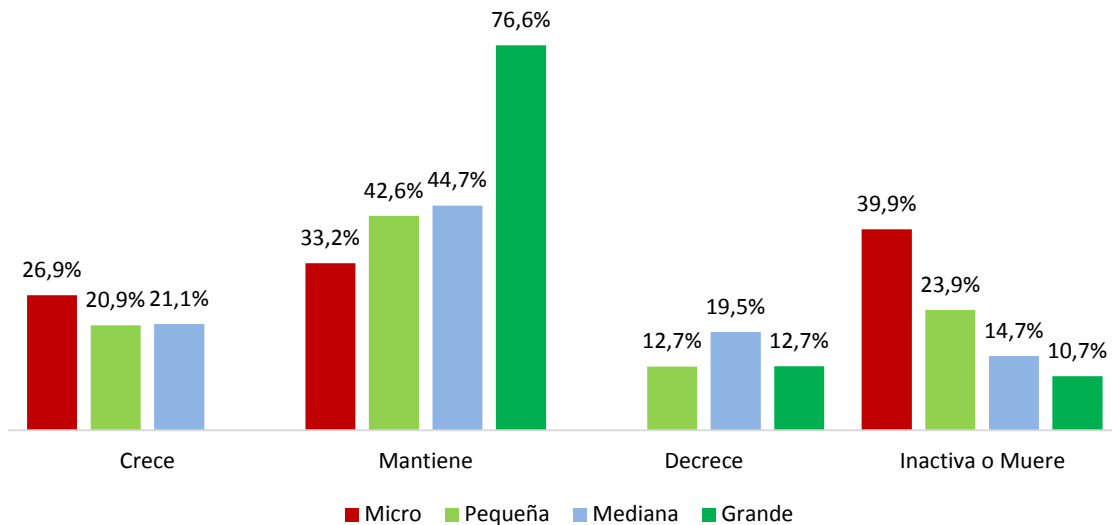
Como se aprecia, a medida que las empresas son de mayor tamaño, aumenta la probabilidad de sobrevivir los 7 años estudiados. De hecho, casi el 40% de las microempresas había muerto o se encontraba inactiva el 2014 contra el 10,7% de las grandes empresas. Por otro lado, las empresas de menor tamaño son las que más crecen en el lapso de los 7 años considerados.

Adicionalmente, otra diferencia significativa que se refleja en la tabla, corresponde a que las exportadoras tienen una mayor tasa de crecimiento que el resto de las empresas. En efecto, si se consideran todas las microempresas en la base de datos del SII en el 2007, se observa que el 2014, un 5,9% de ellas aumentó de tamaño pasando a ser pequeña, mediana o grande. Esta tasa más que se cuadruplica en las microempresas exportadoras, llegando a 26,9%. Para las pequeñas empresas, estas cifras son 6,2% contra el 20,8% de las pequeñas exportadoras y para las medianas, 13,3% versus un 21,1% de las empresas de este mismo segmento que exportan.

Por otro lado, las empresas que exportan tienen una menor tasa de decrecimiento. Las pequeñas a nivel nacional, por ejemplo, tienen una tasa del 17,7% de decrecimiento entre 2007 y 2014, mientras que en las pequeñas exportadoras el 12,7% pasó a ser microempresa. En las empresas medianas, el porcentaje que en 2014 era pequeña o microempresa es 24,9% a nivel nacional y 19,5% si son exportadoras. En el caso de las grandes empresas, se aprecia que un 19,8% de las empresas del país decreció en el periodo, contra un 12,7% de las grandes exportadoras.

El Gráfico 8 muestra de forma simplificada los resultados de la matriz de transición y clasifica a los cuatro estratos o categorías de tamaño según ventas en el 2007 y el estado en que se encuentra el 2014 en crece, decrece, se mantiene e inactiva o muere.

**Gráfico 8:** Desempeño de todas las empresas exportadoras según estrato (% , situación 2014 según estrato al iniciar exportaciones)



Fuente: Elaboración propia en base a SII y Aduanas.

## Comentarios finales

El presente trabajo busca entregar información actualizada respecto a la dinámica exportadora de las empresas chilenas para el periodo 2002-2014, enfocándose en entender los patrones de comportamiento en las distintas etapas de la vida exportadora de las empresas, tomando en consideración su evolución en tamaño.

De la información presentada, llama la atención que un tercio de las empresas haya exportado por un periodo y no vuelva a exportar. Además, preocupa que estas empresas no hayan logrado un desempeño más consistente, donde la experiencia exportadora se vuelva un aprendizaje que les permita incorporarse al mundo exportador con mayor fuerza y éxito.

Además, más de un quinto de las empresas presentan intermitencia, donde un 66,9% de éstas tiene 2 o más años de intermitencia continua. Esto llama la atención, dado que al discontinuar el proceso exportador, las empresas estarían incurriendo nuevamente en costos de entrada. Esto pareciera contraponerse al concepto de histéresis, donde empresas mantendrían su proceso exportador a pesar de un empeoramiento en el panorama de corto plazo, dado que perderían las relaciones comerciales con clientes, contratos con empresas de transporte y aumentaría sus costos al retomar las exportaciones. A partir de esto surge la pregunta de cuán profundas son las relaciones comerciales de las empresas chilenas y cuáles son las medidas que se podrían

implementar para apoyar a estas empresas a mantener su presencia en los mercados internacionales.

A su vez, la literatura ha identificado que las empresas que logran conformar una trayectoria exportadora son quienes dinamizan las exportaciones en el sentido que determinan los destinos y productos exportados por el país (*Freund y Pierola, 2015*). Por esto, estudiar el comportamiento del núcleo exportador y de las nuevas consolidadas se vuelve relevante para visualizar la dinámica de las exportaciones del país. Por otro lado, resulta positivo entender cómo apoyar a las nuevas exportadoras a formar parte de este grupo.

Otro de los datos relevantes que ha arrojado este estudio es que la tasa de deserción exportadora es elevada, alcanzando en promedio a una de cada cinco empresas que exporta cada año, afectando principalmente a las pequeñas y micro empresas, quienes representan al 39,6% y 28,2% de las empresas que dejan de exportar anualmente. Estos números muestran la dificultad que tienen las empresas de menor tamaño de incorporarse exitosamente al mundo exportador.

El núcleo exportador, por el contrario, representa tan sólo al 5,1% de las empresas exportadoras del periodo 2002-2014. Número que se condice con lo encontrado en la literatura<sup>16</sup>. Respecto al núcleo exportador, cabe preguntarse qué características tienen estas empresas y así identificar a las empresas que pueden formar parte de este grupo, el que es, en definitiva, quien dinamiza las exportaciones.

Otro resultado clave de este estudio corresponde a la dinámica de las empresas exportadoras respecto a las del total de la economía. Al respecto, este estudio corrobora la idea que las empresas exportadoras crecen más rápido y tienen una menor tasa de muerte respecto a todas las empresas de la economía. Esto puede deberse a que las empresas que exportan se auto seleccionan, considerándose más productivas y capaces de competir en los mercados externos, o a que las empresas que exportan se enfrentan a ambientes más competitivos que las impulsan a incorporar más rápido nuevas tecnologías y a nivelarse con los estándares internacionales, indicando que tienen un aprendizaje mayor y más rápido que las empresas que sólo se enfocan en el mercado nacional.

---

<sup>16</sup> Eaton, Eslava, Kugler y Tybout (2007), muestran que pocas grandes empresas representan la mayor parte de las exportaciones en Colombia; Bernard et al. (2007), Mayer y Ottaviano (2007), muestran que pocas firmas exportan de forma prolongada en el tiempo.



## Bibliografía

Manuel Agosín y Claudio Bravo-Ortega (2009): "The Emergence of New Successful Export Activities in Latin America: The Case of Chile," Research Department Publications 3265, Inter-American Development Bank, Research Department.

Arellano Pamela y Carrasco Camila (2014): "Dinámica Empresarial, Brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile". Ministerio de Economía, Santiago.

Benavente J.M. (2008): "Dinámica Empresarial Chilena. 1999-2006". Ministerio de Economía, INTELIS, FUNDES y Foro Pro Innovación. Santiago.

Bermard et al (2007): "Firms in International Trade". Journal of Economic Perspectives—Volume 21, Number 3, pp. 105–130.

Dixit Avinash (1989): "Entry and Exit Decisions under Uncertainty", Journal of Political Economy, Vol. 97, No. 3, pp. 620-638.

Eaton Jonathan, Eslava Marcela, Kugler Maurice and Tybout James (2007): "Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence", Working Paper Series rwp07-050, Harvard University, John F. Kennedy School of Government.

Freund Caroline y Pierola M. D. (2015): "Export superstars," The Review of Economics and Statistics, Vol. 97, No. 5, pp. 1023-1032.

Hausmann Ricardo y Klinger Bailey (2006): "Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space." CID Working Paper 128. Center for International Development, Harvard University, Cambridge, MA.

Hausmann Ricardo y Rodrik Dani (2003): "Economic Development as Self-Discovery," Journal of Development Economics 72, pp. 603– 633.

Hausmann Ricardo y Rodrik Dani (2006): "Doomed to Choose: Industrial Policy as Predicament", John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, MA.

Mayer Thierry y Ottaviano Gianmarco (2008): "The Happy Few: The Internationalization of European Firms," Intereconomics: Review of European Economic Policy, Springer, vol. 43(3), pp. 135-148.

Pavcnik Nina (2002): "Trade Liberalization, Exit and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants," Review of Economic Studies, vol. 69, pp. 245-276.



Tybout J. R. (2003): "Plant- and firm-level evidence on "new" trade theories" en E. K. Choi and J. Harrigan, eds., Handbook of International Trade, Oxford: Basil Blackwell, pp. 388-415.

Vettas Nikolaos (2000): "Investment dynamics in markets with endogenous demand". The Journal of Industrial Economics. 48(2), pp 189-203.

## ANEXO 1: Fuente de información

La base de datos de Aduanas contiene información, para cada exportador del país de destino, código arancelario, valor FOB<sup>17</sup> en dólares, mes y año en que se realizó la exportación. La base de datos resultante contiene aproximadamente 92,000 registros. 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 final<sup>18</sup>.
- Segundo, no toda la información de Aduanas tiene un CIIU asignado (rubro). 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.

Adicionalmente, se agregó a los datos anteriores información de movimiento exportador de la base de datos Checkpoint<sup>19</sup>, para los años 2000-2002 para las empresas que exportaron entre los años 2002 y 2014. Esta información incluye registro de empresa (RUT) y si realizó exportaciones en los años indicados. Los datos extraídos de Checkpoint no incluyen destinos ni productos.

## ANEXO 2: Test de robustez

Para corregir los datos debido al truncamiento respecto al comportamiento exportador previo al año 2002, es que se ha expandido la base de datos para el periodo 2000-2014 con información de las empresas que exportaron al menos una vez en el periodo 2002-

---

<sup>17</sup> Valor de una mercancía de exportación cuando está embarcada en la nave, antes de salir hacia su destino.

<sup>18</sup> Corresponden a personas naturales sin registro en el SII.

<sup>19</sup> Checkpoint es un servicio de información entregado por Thomson Reuters que provee detalles acerca de transacciones en comercio internacional, nóminas de sueldo, datos financieros, impuestos, entre otros.

2014. Para esto se ha utilizado la base de datos de Checkpoint. La explicación de la información disponible y del cruce de información se presenta en el anexo 1.

Al expandir la información y tener un panorama más completo respecto al comportamiento de las empresas que exportaron entre 2002 y 2014, nos permite corregir la intermitencia de las empresas y la tasa de deserción exportadora.

#### *Núcleo exportador y corrección de datos*

Se observó que 1,196 empresas que exportaron en el periodo 2002 - 2014, correspondiente al núcleo exportador histórico, el cual es el grupo de empresas que exporta la mayor cantidad de productos y a la mayor cantidad de destinos.

Para confirmar la robustez de los datos y entender en profundidad la dinámica que existe en este grupo de empresas, se ha expandido la serie para el periodo 2000 - 2014<sup>20</sup>, encontrando que 962 empresas que exportaron sin intermitencia por los 15 años que se utilizaron para el test de robustez. Este grupo se caracteriza por estar compuesto en un 0,7% de micro empresas, un 10,1% de empresas pequeñas, un 13,7% de medianas y un 75,5% de grandes.

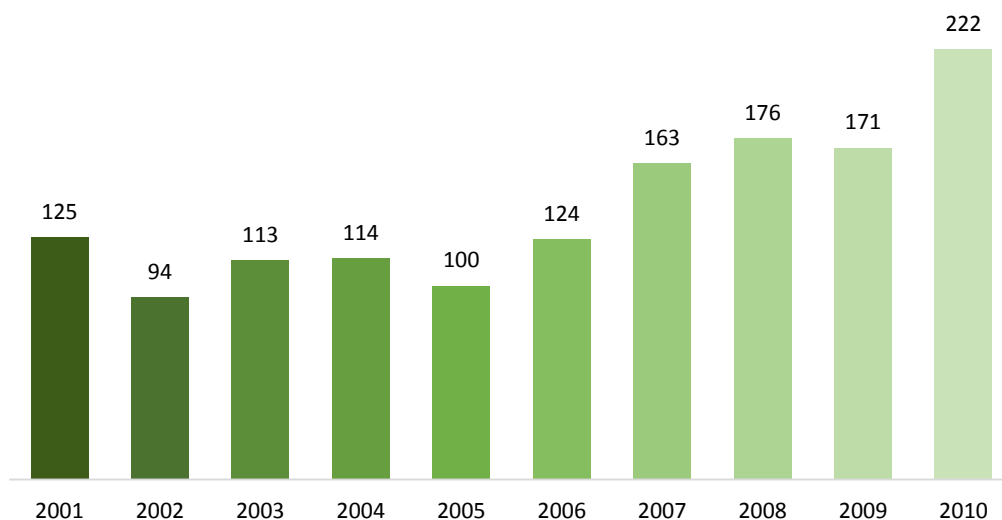
#### *Continuidad exportadora, intermitencia y robustez*

En el gráfico 15, se presenta las empresas que exportaron de forma continua desde su primer año de exportación hasta el año 2014. Para el análisis, se agrupa a estas empresas por año en que inician sus exportaciones. Esta información se presenta en el gráfico a continuación, donde es posible notar que hasta el año 2006 las empresas son alrededor de 110 empresas por año y donde a partir del año 2007 este número empieza a aumentar hasta llegar a 222 empresas que pudieran incorporarse al núcleo en el año 2010.

---

<sup>20</sup> Para lo cual agregamos información de la actividad exportadora para los años 2000-2001 para las 23.512 empresas bajo estudio.

Gráfico 15: Cantidad de empresas que realizaron exportaciones de forma continua hasta el año 2014, por año en que iniciaron sus exportaciones



Fuente: elaboración propia en base a SII, Aduanas y checkpoint.

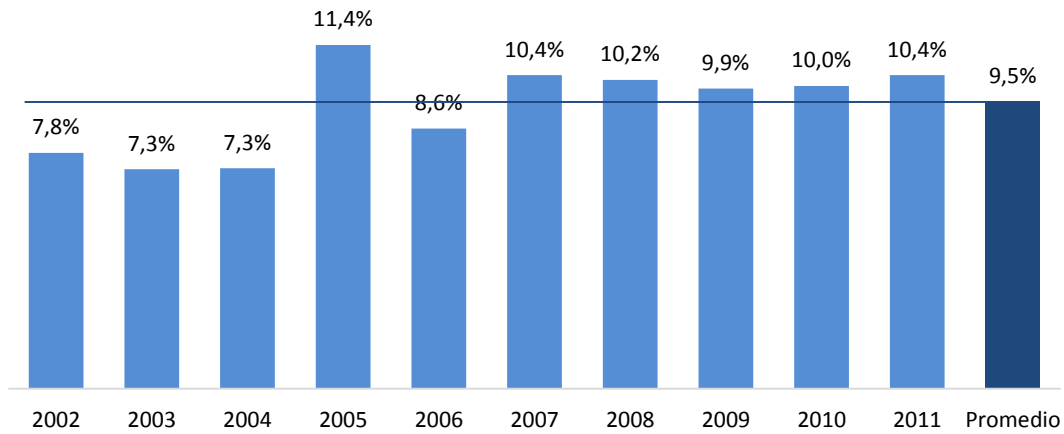
#### *Dos y tres años continuados sin envíos*

Para entender de forma clara el comportamiento intermitente de las empresas y ver si en efecto las empresas que no tienen envíos por dos o más años vuelven a exportar, se analiza por cohortes a las empresas que tuvieron intermitencias de dos y tres periodos continuados. De esta forma, se muestra el análisis para las empresas que no exportaron de forma continua dos años y retomaron la vida exportadora y lo mismo para las empresas con un periodo de inactividad exportadora de 3 años.

Para este análisis, se tomó por cada cohorte a las empresas que exportaron, por ejemplo en el año 2002, pero que no presentaron envíos los años 2003 y 2004. Para analizar cuantas empresas volvieron a exportar, se agruparon a las empresas que no exportaron nuevamente y a las que volvieron a tener envíos el año 2005 (independiente de su comportamiento en los años posteriores). Luego se calculó el porcentaje de empresas que retomó exportaciones sobre el total de empresas que no tuvieron exportaciones los años 2003 ni 2004. Este valor se presenta para cada cohorte en el gráfico 16.

Destaca que el promedio para el periodo corresponde a que un 9,5% de las empresas que dejó de exportar dos años continuos, volvió a retomar exportaciones.

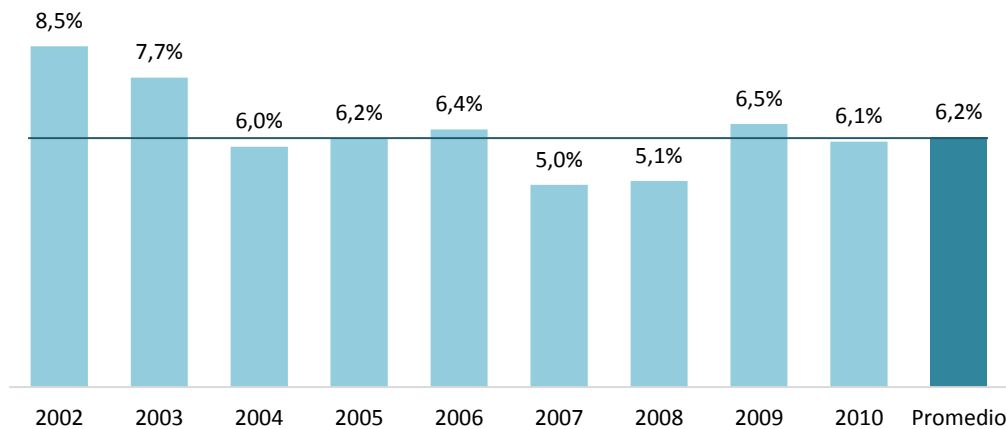
Gráfico 16: Tasa de empresas que retoman exportaciones después de dos años continuos sin exportar. Por cohortes.



Fuente: elaboración propia en base a SII, Aduanas y Checkpoint.

Una metodología similar se utilizó al analizar las empresas que mostraron tres años continuos sin envíos y como se presenta en el gráfico 17, el promedio para el periodo corresponde a que un 6,2% de las empresas que dejó de exportar tres años continuos, volvió a retomar exportaciones.

Gráfico 17: Tasa de empresas que retoman exportaciones después de tres años continuos sin exportar. Por cohortes.



Fuente: elaboración propia en base a SII, Aduanas y Checkpoint.