Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

Gobierno de Chile

Boletín

ELE-5: Exportaciones

Unidad de Estudios

División Política Comercial e Industrial

Julio 2019

Resumen Ejecutivo

El presente informe forma parte de un conjunto de documentos destinados a difundir los resultados de la Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE-5). Los hallazgos aquí presentados abordan características de las empresas que comercializan fuera de las fronteras del país. Al respecto destaca que:

- **Evolución:** El 4,3 % de las empresas exportó en 2017, disminuyendo 0,1 p.p. respecto a 2015. Entre las grandes, la proporción que vendió hacia el extranjero se redujo 1,1 p.p., a 25,1 %. En las PYMES la cifra se incrementó 0,5 p,p. a 5,5 %. En tanto, entre las micro pasó de 2,1 % a 1,3 %.
- **Motivos para no exportar:** El 80,3 % de los que no exportaron señala que se debe a que la empresa no tiene bienes y/o servicios exportables. El segundo motivo más prevalente es que el mercado nacional es más conveniente que el externo (13,5 %), respuesta especialmente relevante entre las grandes (23,8 %) y las medianas (18,1 %). El 11,5 % de las micro y el 10,1 % de las pequeñas señala que se debe a que no conoce los procesos para exportar.
- **Tipo de elementos exportados:** El 3,2 % de las empresas exportó sólo bienes, el 1 % sólo servicios y el 0,1 % tanto bienes como servicios.
- **Canales de exportación:** El 69,4 % del total que exportó lo hizo de forma directa, el 28,2 % a través de un intermediario y el 2,4 % utilizó ambas vías.
- **Intermitencia exportadora:** El 60,1 % que exportó en 2017 lo ha hecho de forma continua desde que comenzó a hacerlo, cifra que aumentó 3,8 p.p. respecto a 2015. Adicionalmente, las que han exportado sin pausas lo han realizado por el doble de tiempo que las que lo han hecho de forma intermitente (10,2 versus 4,7 años).
- **Tiempos de envío y tramitación:** En 2017, en promedio, la demora por transporte desde las instalaciones, bodega o centro de distribución al paso fronterizo o puerto de exportación fue de 7,8 días. En tanto, el tiempo transcurrido en el puerto o paso fronterizo a la espera de revisiones o trámites aduaneros registró una media de 6,2 días.
- **Dificultades al exportar:** El 67,7 % señaló que el principal obstáculo enfrentado fue encontrar clientes o canales de distribución. El 63,4 % declara que fueron las altas exigencias en el país o zona de destino, el 61,3 % hizo referencia a la incertidumbre o extensión de los plazos de pago y el 52,5 % al costo de cobertura del riesgo cambiario.
- **Comparación según ventas en el extranjero:** El contrapunto entre exportadoras y no exportadoras permite identificar que las primeras generaron en promedio 4,2 veces más ingresos durante 2017. A su vez, registran una mayor concentración de unidades que obtuvieron créditos (12,2 p.p. más) y que invirtió en I+D y capacitación (21,4 p.p. y 15,9 p.p. por sobre el grupo de referencia, respectivamente).

Índice General

Índice de figuras **3**

1. Introducción **4**

2. Caracterización de las empresas exportadoras **5**
2.1. Evolución 5
2.2. Principales motivos por los que empresas no exportaron 5
2.3. Elementos exportados 6
2.4. Canales de exportación 8
2.5. Intermitencia 9
2.6. Tiempo medio en envío de exportaciones y tramitación 10
2.7. Dificultades para la actividad exportadora 12

3. Comparación de empresas según la realización de exportaciones **12**
3.1. Edad 12
3.2. Ventas 13
3.3. Obtención de crédito 14
3.4. I+D 15
3.5. Capacitación 15

4. Conclusiones **16**

5. Nota Técnica **17**

Índice de figuras

1. Distribución de empresas que exportó según tamaño (Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño) 5
2. Distribución de empresas de acuerdo a los principales motivos para no exportar (Porcentaje respecto al total que no exportó según tamaño) . . . 6
3. Distribución de empresas que exportaron en 2017 según el elemento exportado y tamaño (Porcentaje respecto al total según tamaño) . . . 6
4. Porcentaje promedio de ventas asociadas a la exportación, según elemento exportado (Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño) . . . 7
5. Distribución de empresas que exportaron en 2017 según el elemento exportado y sector (Porcentaje respecto al total según sector) . . . 7
6. Distribución de empresas que exportaron en 2017 según tipo (Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño) . . . 8
7. Porcentaje promedio de ventas asociadas a la exportación, según canal utilizado (Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño) . . . 8
8. Distribución de empresas que exportaron en 2017 según tipo (Porcentaje respecto al total que exportó según sector) . . . 9
9. Distribución de empresas que exportaron en 2017 según continuidad (Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño) . . . 10
10. Antigüedad promedio como exportador (años), según intermitencia (Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño) . . . 10
11. Tiempos promedio según etapas de exportación (días) (Porcentaje promedio entre el total que exportó según tamaño) . . . 11
12. Tiempos promedio según etapas de exportación (días) (Porcentaje promedio entre el total que exportó según sector) . . . 11
13. Tiempos promedio para que las exportaciones pasen por aduana (días) . . . 12
14. Distribución de empresas que exportaron en 2017 de acuerdo a las principales dificultades enfrentadas para hacerlo (Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño) . . . 13
15. Antigüedad promedio de las empresas (años) según la realización de exportaciones y tamaño (Edad promedio del total que exportó y no exportó según tamaño) . . . 13
16. Distribución de ventas en 2017 según la realización de exportaciones (Percentiles 1 al 99 según ventas en 2017) 14
17. Obtención de crédito según la realización de exportaciones y tamaño (Porcentaje que obtuvo crédito respecto al total que exportó y no exportó según tamaño) . . . 15
18. Inversión en I+D según la realización de exportaciones y tamaño (Porcentaje que invirtió en I+D respecto al total que exportó y no exportó según tamaño) . . . 15
19. Inversión en capacitación según la realización de exportaciones y tamaño (Porcentaje que capacitó a al menos un trabajador respecto al total que exportó y no exportó según tamaño) . . . 16

1. Introducción

La Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) se diseñó con el objetivo de caracterizar la heterogénea realidad empresarial de Chile. La quinta versión del instrumento fue desarrollada por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo y el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Cabe destacar que los resultados obtenidos a partir de ésta son representativos según tamaño de empresa, sector económico y el cruce de ambas categorizaciones para aquellas unidades que pertenecen al corte transversal. Mientras que, aquellas que conforman el panel sólo cuentan con representatividad según tamaño y sector de forma separada.

El marco muestral se construye en base al Directorio Nacional de Empresas, empleando información del Servicio de Impuestos Internos (SII). En la versión más reciente, el universo representado está compuesto por aquellas que contaban con iniciación de actividades en 2016 y cuyas ventas anuales superaron las 800 UF.

De acuerdo a cifras de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), Chile registra 26 acuerdos comerciales con 64 mercados. A su vez, de acuerdo a lo reportado en "Liderazgo de Chile en las exportaciones mundiales" (ProChile, 2018), durante el año recién pasado, Chile lideró la exportación de 29 categorías de productos a nivel mundial, dentro de los cuales destacan cátodos y minerales de cobre, carbonato de litio, yodo, nitratos de potasio, abonos de minerales nitrogenados y molibdeno en el sector minero. Pasta química de coníferas (cruda) y de molduras de madera conífera, en el sector forestal. Y uvas, arándanos y ciruelas frescas, manzanas y ciruelas deshidratadas, mejillones en conserva, erizos de mar conservados y congelados, filetes de salmones frescos y congelados, filetes congelados de truchas y algas de uso industrial, entre las no tradicionales .

El presente documento se enfoca en aquellas empresas que han logrado acceder a mercados externos, buscando caracterizarlas en base a los resultados de la ELE-5.

El texto se estructura en tres secciones, la primera aborda características de las firmas que exportan, el segundo compara en diversos ámbitos a aquellas empresas que atienden a una fracción de la demanda internacional con aquellas que sólo se enfocan en la interna. Finalmente, en la tercera se concluye.

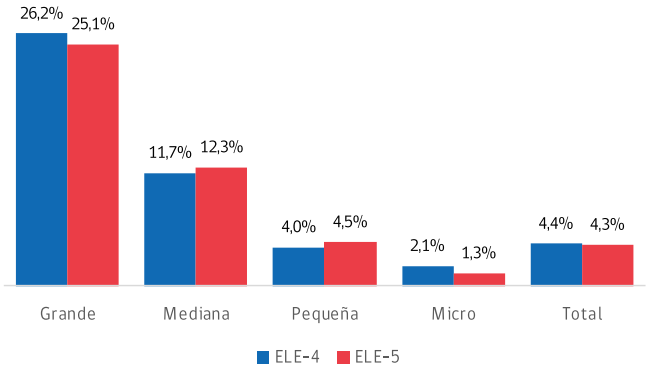
2. Caracterización de las empresas exportadoras

Desde la década de los 80 las exportaciones han sido la principal fuente de crecimiento del país. Durante 2018 el PIB se incrementó 4 p.p. avance que se explica en un 31,8 % por dicho componente[1]. A luz de lo anterior, en la presente sección se explora la evolución de las empresas exportadoras en el tiempo, las problemáticas enfrentadas por las mismas para llegar a hacerlo, entre otros aspectos.

2.1. Evolución

Como punto de partida se presenta la proporción de empresas que exportó, y su dinámica entre las últimas dos versiones de la encuesta. Tal como se observa en la Figura 1, el 4,3 % de las empresas exportó en 2017, proporción que disminuyó 0,1 p.p. respecto a 2015. Entre las grandes, el porcentaje que vendió al extranjero se redujo 1,1 p.p. a 25,1 %. Entre las PYMES la cifra se incrementó en 0,5 p.p., representando el 5,5 % del total del estrato. En tanto, entre las micro, la fracción que exporta cayó, pasando de 2,1 % a 1,3 %.

Figura 1: Distribución de empresas que exportó según tamaño
(Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño)



Fuente: Elaboración propia en base a ELE-4 y ELE-5.

2.2. Principales motivos por los que empresas no exportaron

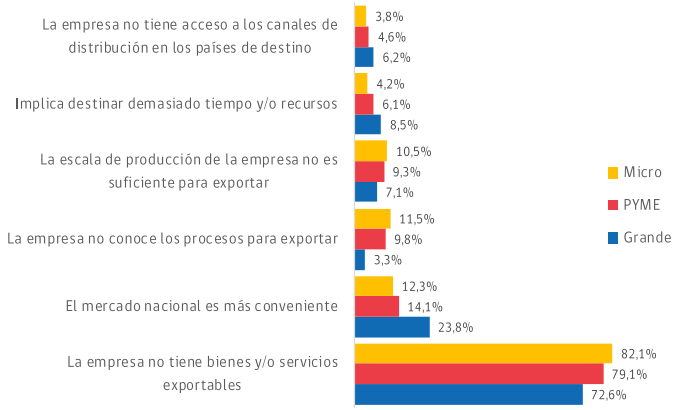
Complementariamente interesa identificar el motivo que explica que la mayor parte de las firmas no comercialice fuera de las fronteras nacionales. Tal como se exhibe en la Figura 2, el 80,3 % señala que se debe a que la empresa no tiene bienes y/o servicios exportables, cifra que es mayor entre las micro (1,8 p.p.) y menor en las PYMES (-1,2 p.p.) y grandes (-7,8 p.p.).

El segundo motivo más prevalente es la consideración de que el mercado nacional es más conveniente que el externo (13,5 % del total de empresas), respuesta especialmente relevante entre las grandes (23,8 %) y las medianas (18,1 %). Por último, resulta destacable que el 11,5 % de las micro señala que no exporta debido a que no conoce los procesos para exportar, secundado por el 10,1 % de las pequeñas. Es decir, la

[1] Fuente: Banco Central de Chile

mayor parte de las firmas no exporta porque no desea hacerlo, sólo una minoría enfrenta barreras que le impiden materializar tal objetivo.

Figura 2: Distribución de empresas de acuerdo a los principales motivos para no exportar
(Porcentaje respecto al total que no exportó según tamaño)

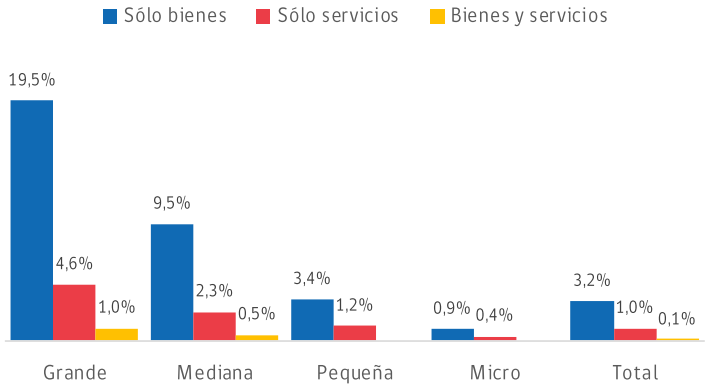


Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.
Nota: La pregunta permite calificar cada factor como: "Muy importante","Importante" o "Menos importante"', en este caso se presentan sólo las dos primeras categorías.

2.3. Elementos exportados

En cuanto a los tipos de productos transados, se observa que el 3,2 % de las empresas exporta sólo bienes, el 1 % sólo servicios y el 0,1 % ambos elementos (ver Figura 3). Al contemplar el total de empresas de cada estrato se observa que el 19,5 % de las grandes comercializa bienes, el 4,6 % servicios y el 1 % ambos elementos. En las PYMES los registros caen, respectivamente, a 4,1 %, 1,3 % y 0,1 %.

Figura 3: Distribución de empresas que exportaron en 2017 según el elemento exportado y tamaño
(Porcentaje respecto al total según tamaño)

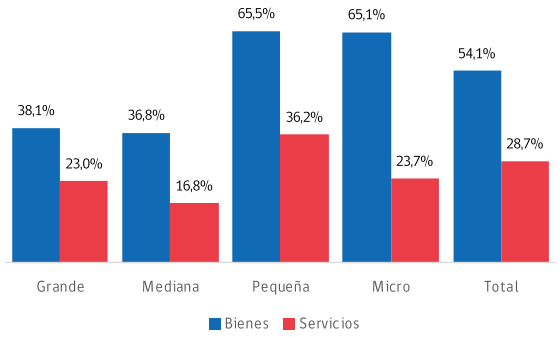


Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

Al analizar los ingresos generados en el proceso de exportación, se observa que para las firmas que ex-

portan bienes este tipo de comercialización les permite generar, en promedio, el 54,1 % de las ventas. Al desagregar los resultados según tamaño se constata una mayor relevancia de las exportaciones entre las pequeñas y microempresas que entre las grandes y medianas. Tal como se manifiesta en la Figura 4, tal relación si bien se reitera al analizar las exportaciones de servicios, su magnitud decae de forma importante.

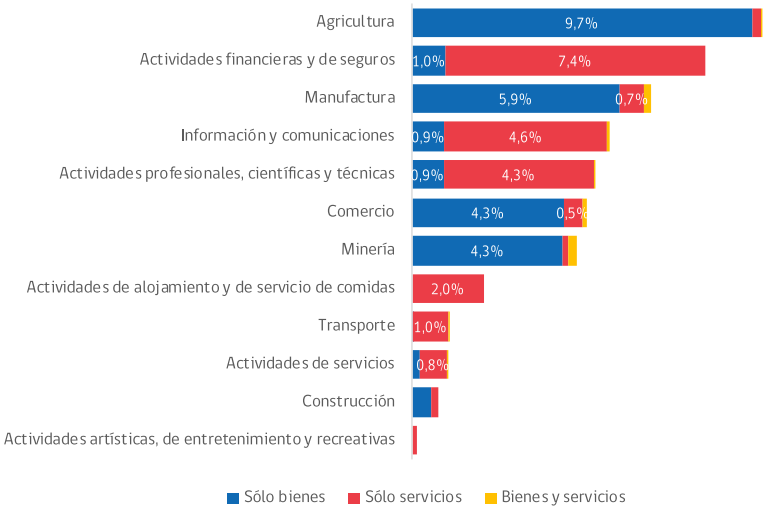
Figura 4: Porcentaje promedio de ventas asociadas a la exportación, según elemento exportado
(Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño)



Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

Por otra parte, los resultados según rama de actividad revelan que, los sectores en los que la proporción de empresas que exporta sólo bienes alcanza sus mayores niveles son: Agricultura (9,7 %), Manufactura (5,9 %), Minería (4,3 %) y Comercio (4,3 %). Por otro lado, tal como es posible observar en la Figura 5, aquellos donde la proporción que exporta sólo servicios es más relevante son: Actividades financieras y de seguros (7,4 %), Información y comunicaciones (4,6 %) y Actividades profesionales, científicas y técnicas (4,3 %).

Figura 5: Distribución de empresas que exportaron en 2017 según el elemento exportado y sector
(Porcentaje respecto al total según sector)

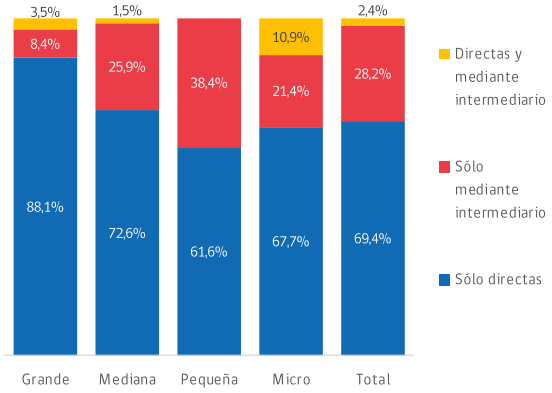


Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

2.4. Canales de exportación

En relación a las vías empleadas para vender fuera del país, se aprecia que el 69,4 % del total que exportó lo hizo de forma directa, el 28,2 % lo hizo a través de un intermediario y el 2,4 % utilizó ambos canales. Las cifras desagregadas según tamaño (ver Figura 6) reflejan que, entre las grandes y PYMES existe una relación negativa entre el tamaño y la recurrencia a intermediarios para acceder a mercados externos. Específicamente, el 8,4 % de las grandes empleó sólo tal canal para exportar, por debajo del 25,9 % de las medianas y el 38,4 % de las pequeñas.

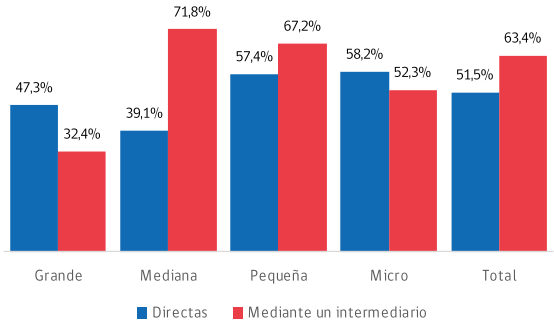
Figura 6: Distribución de empresas que exportaron en 2017 según tipo
(Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño)



Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

En cuanto a la relevancia de ambos canales es posible señalar que la venta a través de intermediarios representa, en promedio, el 63,4 % de los ingresos de las firmas que acuden a ellos para exportar, mientras que, en aquellas que lo hacen de forma directa las ventas fueras del país representan el 51,5 % del total generado durante el año de referencia (ver Figura 7).

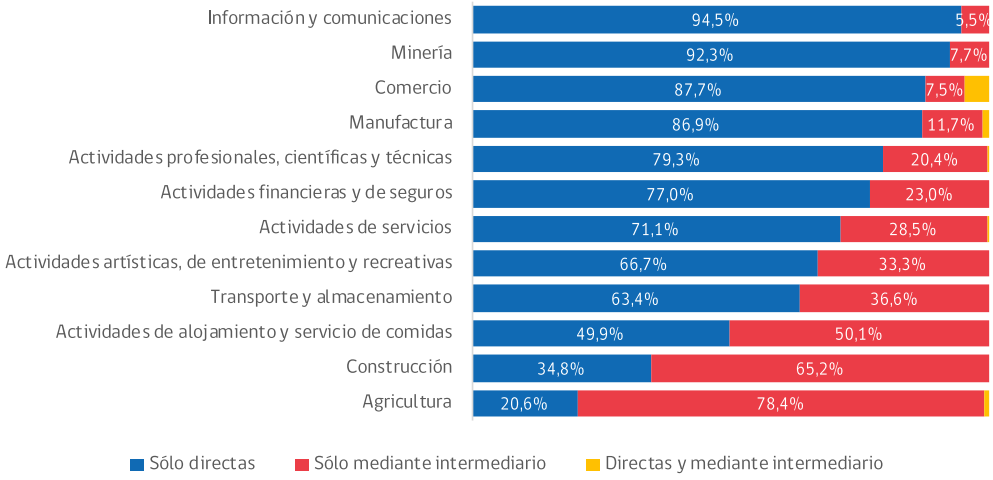
Figura 7: Porcentaje promedio de ventas asociadas a la exportación, según canal utilizado
(Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño)



Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

Al separar los resultados en función a la rama de actividad (ver Figura 8), se observa que los sectores en los que predominan las exportaciones mediante intermediario son: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (78,4 %), Construcción (65,2 %) y Actividades de alojamiento y servicio de comidas (50,1 %). En tanto, aquellos donde destaca la proporción de firmas que exporta directamente son: Información y comunicaciones (94,5 %), Explotación de minas y canteras (92,3 %) y Comercio (87,7 %). Algunos aspectos que podrían explicar tales cifras dicen relación con la naturaleza de los elementos y/o el volumen de las transacciones efectuadas.

Figura 8: Distribución de empresas que exportaron en 2017 según tipo
(Porcentaje respecto al total que exportó según sector)



Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

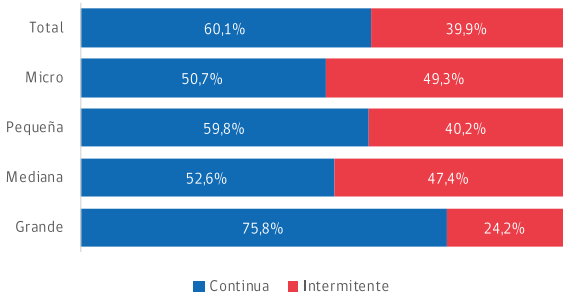
2.5. Intermitencia

Dado que la decisión de exportar depende de un gran número de factores, que pueden o no verse alterados en el tiempo, resulta interesante identificar cuán estable es la comercialización con firmas de otros países.

Al estudiar sólo a las empresas que exportaron en 2017 se observa que el 60,1 % lo ha hecho de forma continua y el 39,9 % intermitentemente desde que comenzaron a abordar mercados externos (ver Figura 9), siendo mayor la prevalencia de continuidad entre las grandes (75,8 %) y pequeñas (59,8 %).

Intertemporalmente se registra un aumento de la proporción de firmas que exportaron de forma continua respecto a 2015 (3,8 p.p.), comportamiento que se explica por un avance entre las micro (8,8 p.p.) y las grandes empresas (7,6 p.p.).

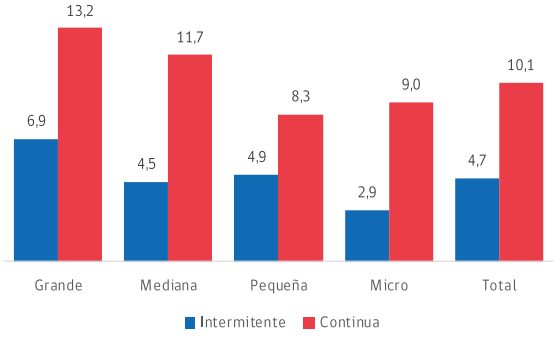
Figura 9: Distribución de empresas que exportaron en 2017 según continuidad
(Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño)



Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

En tanto, al separar ambos grupos se aprecia que en promedio aquellas que han exportado sin pausas lo han realizado por el doble de tiempo que las que lo han hecho de forma intermitente (10,2 versus 4,7 años). Entre las microempresas (ver Figura 10) esta brecha se incrementa a 3 veces (9 versus 2,9 años) y en las pequeñas a 1,7 veces (8,3 versus 4,9 años).

Figura 10: Antigüedad promedio como exportador (años), según intermitencia
(Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño)



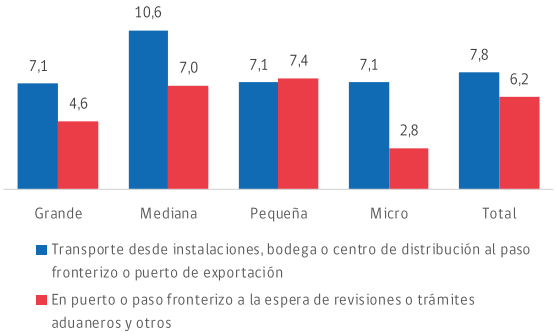
Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

2.6. Tiempo medio en envío de exportaciones y tramitación

Como una medida de la eficiencia de la logística interna se presentan los tiempos de tramitación y envío de las exportaciones. Entre el total de empresas que exportó durante el período de referencia, en promedio, la demora por transporte desde las instalaciones, bodega o centro de distribución al paso fronterizo o puerto de exportación fue de 7,8 días (ver Figura 11), con un mínimo de 2 y un máximo de 180. Las grandes, pequeñas y micro registran una media de 7,1 días, mientras que entre las medianas el registro alcanza 10,6 días

En cuanto al tiempo transcurrido en el puerto o paso fronterizo a la espera de revisiones o trámites aduaneros y otros, la media en 2017 fue de 6,2 días, con un mínimo de 3 y un máximo de 180.

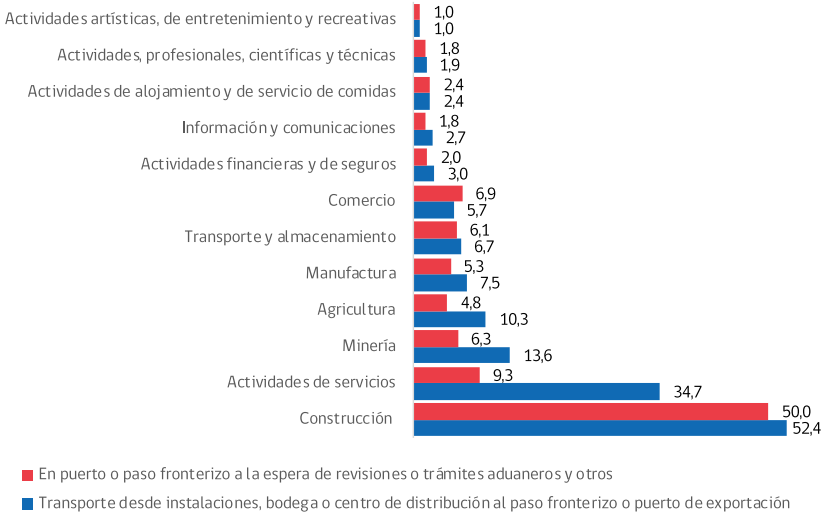
Figura 11: Tiempos promedio según etapas de exportación (días)
(Porcentaje promedio entre el total que exportó según tamaño)



Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.
Nota: Se excluyó un dato de la distribución por estar ampliamente alejado del resto en las dos dimensiones presentadas.

La desagregación de resultados según rama de actividad permite identificar diferencias significativas entre sectores (ver Figura 12). En efecto, en Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas, Actividades profesionales, científicas y técnicas y Actividades de alojamiento y de servicio de comidas, en promedio los tiempos traslado y de tramitación alcanzan, respectivamente, 2; 3,7 y 4,9 días. Cifras que difieren considerablemente con los registrados en Construcción (102,4 días), Actividades de servicios (44) y Explotación de minas y canteras (19,9).

Figura 12: Tiempos promedio según etapas de exportación (días)
(Porcentaje promedio entre el total que exportó según sector)

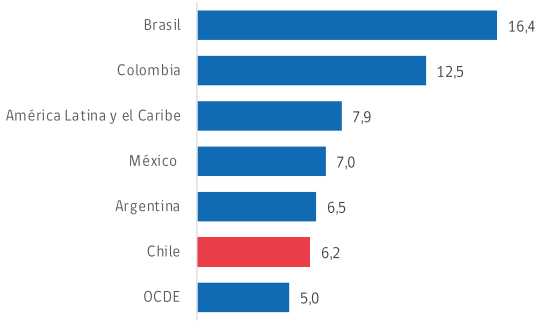


Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.
Nota: Se excluyó un dato de la distribución por estar ampliamente alejado del resto en las dos dimensiones presentadas.

A modo de referencia, se presenta una comparación de los tiempos promedio para que las exportaciones pasen por aduana en Chile y otros países del mundo (ver Figura 13), empleando las cifras autorreportadas por las empresas en la ELE-5 y registros del Banco Mundial. En base a ello, se constata que Chile cuenta con el registro promedio más bajo de América Latina y el Caribe (6,2 versus 7,9 días). No obstante, se ubica

por sobre la media de los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Figura 13: Tiempos promedio para que las exportaciones pasen por aduana (días)



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del Banco Mundial y ELE-5.
Nota: En el caso de Chile, se excluyó un dato de la distribución por estar ampliamente alejado del resto en las dos dimensiones presentadas.

2.7. Dificultades para la actividad exportadora

Considerando que la proporción de exportadoras corresponde sólo a un cuarto del universo analizado y que sólo el 60 % de ellas ha exportado de forma continua, resulta interesante identificar cuáles son las principales dificultades que han enfrentado para hacerlo. Así, se observa que el 67,7 % señaló que el principal obstáculo fue encontrar clientes o canales de distribución. El 63,4 % indica que fueron las altas exigencias en el país o zona de destino, el 61,3 % hizo referencia a la incertidumbre o extensión de los plazos de pago, y el 52,5 % al costo de cobertura del riesgo cambiario.

Tal como se exhibe en la Figura 14, las microempresas concentran las mayores prevalencias en 7 de las 9 categorías expuestas. La excepción son la extensión e incertidumbre en torno a los plazos de pago y los problemas con intermediarios, donde las PYMES predominan.

3. Comparación de empresas según la realización de exportaciones

La presente sección aborda diferencias entre las empresas que exportan y aquellas que no lo hacen en dimensiones como edad, ventas, acceso a instrumentos financieros, inversión en I+D y capacitación. Si bien, el análisis presentado no aborda causalidades, sí permite identificar que ambos grupos son disímiles en más aspectos que sólo las ventas hacia el exterior, y procura abrir el análisis que persigue capturar tales relaciones de implicancia.

3.1. Edad

El primer componente a abordar es la antigüedad de las firmas. En este caso, se ha calculado la edad considerando que la empresa se creó en el momento en que inició actividades en el Servicio de Impuestos

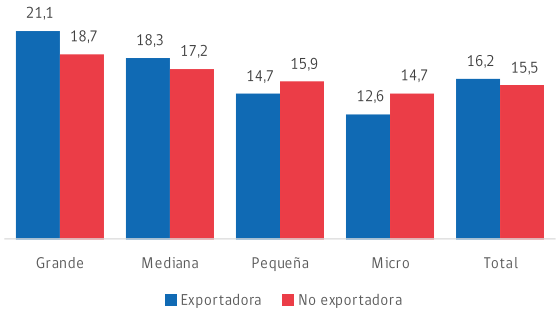
Figura 14: Distribución de empresas que exportaron en 2017 de acuerdo a las principales dificultades enfrentadas para hacerlo (Porcentaje respecto al total que exportó según tamaño)

Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.
Nota: La pregunta permite calificar cada factor como: "Muy importante","Importante" o "Menos importante"'. En este caso, se presentan sólo las dos primeras categorías.

Internos[2] (SII).

Tal como se constata en la Figura 15, los resultados difieren de acuerdo al estrato analizado. En efecto, entre las grandes y medianas, las exportadoras registran una edad promedio superior a las no exportadoras, mientras que entre las pequeñas y microempresas esta relación se invierte.

Figura 15: Antigüedad promedio de las empresas (años) según la realización de exportaciones y tamaño (Edad promedio del total que exportó y no exportó según tamaño)



Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.
Nota: Se excluyó el primer y último percentil de la distribución previo a la categorización de las empresas.

3.2. Ventas

Otro ámbito a estudiar dice relación con las ventas. En este caso, se compara la distribución de tal componente en 2017 para ambos conjuntos. Tal como se constata en la Figura 16, en esta dimensión las ex-

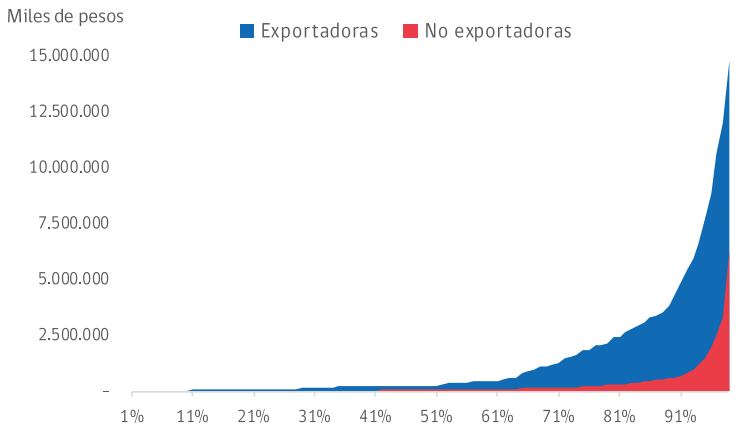
[2]Previo a la categorización según realización de exportaciones y tamaño, se sacó del análisis a aquellas firmas cuyas edades fueran inferiores al 1 % de la distribución, así como también a aquellas que estuvieran por sobre el percentil 99.

portadoras exhiben un mejor desempeño que aquellas que no comercializan fuera del país. En efecto, en promedio, las primeras concentran ingresos 4,2 veces mayores que las del segundo grupo. Tal relación cae a 1 entre las grandes y se mantiene entre 1 y 1,3 en el caso de las empresas de menor tamaño (EMT).

Al acotar la comparación de acuerdo a los percentiles de ingreso, se observa que la relación exportadoras a no exportadoras alcanza un valor de 3,4 en el primer cuartil y 8,4 en el tercero.

Respecto a 2016, en promedio, las exportadoras aumentaron en 7,4 % sus ventas, por sobre el 4,4 % registrado por las que enfrentan sólo demanda interna. Ente las grandes, tal diferencia es del orden de 1,7 p.p., entre las medianas de 6,4 p.p., y entre las pequeñas es de -3,8 p.p (reflejo de que, para en tal segmento, las ventas de las no exportadoras creció más fuerte que el de las exportadoras).

Figura 16: Distribución de ventas en 2017 según la realización de exportaciones
(Percentiles 1 al 99 según ventas en 2017)

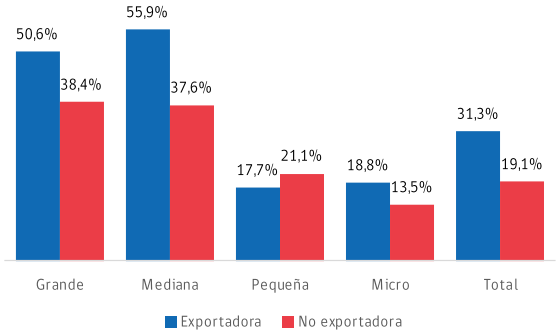


Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.
Nota: Se excluyó el primer y último percentil de la distribución previo a la categorización de las empresas.

3.3. Obtención de crédito

Como una aproximación a las potenciales restricciones financieras que podrían estar enfrentando las empresas, se presenta la proporción que obtuvo crédito. Los resultados reflejan que en el caso de las exportadoras, cerca de un tercio obtuvo al menos uno en 2017, 12,2 p.p por sobre el registro de las no exportadoras. Tal brecha se eleva a 18,3 p.p. en las medianas (ver Figura 17) y se reduce en 5,3 p.p en las microempresas. En tanto, entre las pequeñas esta se revierte (17,7 % versus 21,1 %).

Figura 17: Obtención de crédito según la realización de exportaciones y tamaño
(Porcentaje que obtuvo crédito respecto al total que exportó y no exportó según tamaño)

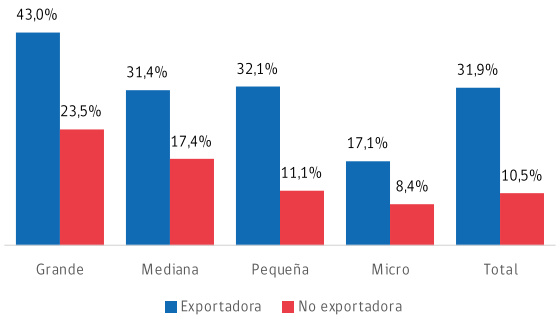


Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

3.4. I+D

Adicionalmente, se abordan las diferencias en función a la inversión efectuada en investigación y desarrollo. Al respecto, es posible señalar que el 31,9 % de las exportadoras efectuó I+D durante el período de referencia, cifra que cae a 10,5 % en el grupo de comparación. Al analizar los resultados según tamaño se observa que en los cuatro estratos tal relación se mantiene, pero registra diferentes magnitudes. En efecto, entre las grandes la brecha alcanzó 19,5 p.p., en las medianas, 14; en las pequeñas, 21 y en las microempresas, 8,7 (ver Figura 18).

Figura 18: Inversión en I+D según la realización de exportaciones y tamaño
(Porcentaje que invirtió en I+D respecto al total que exportó y no exportó según tamaño)



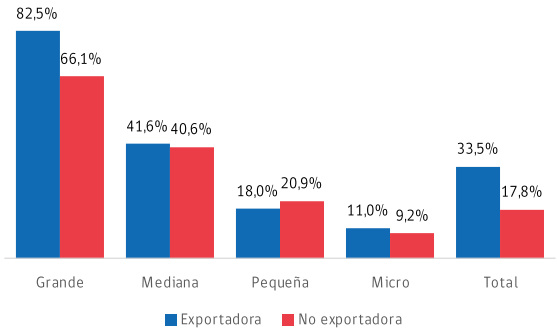
Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

3.5. Capacitación

Finalmente, se presenta el contrapunto en cuanto a la capacitación de trabajadores en 2017 (ver Figura 19). En términos generales, se constata que el 33,5 % de las firmas que exportaron también reportan haber capacitado a al menos a una fracción de sus trabajadores, cifra que se reduce a 17,8 % entre las no exportadoras. A diferencia de la inversión en I+D, la relación no se reitera en todos los segmentos de tamaño, quebrándose en el caso de las pequeñas. Entre las grandes, medianas y microempresas la brecha entre el

primer y segundo grupo alcanza, respectivamente, 16,5; 1 y 1,9 p.p. En el caso de las pequeñas, la magnitud de la diferencia es de 2,9 p.p, pero, tal como se mencionó anteriormente, en la dirección opuesta.

Figura 19: Inversión en capacitación según la realización de exportaciones y tamaño
(Porcentaje que capacitó a al menos un trabajador respecto al total que exportó y no exportó según tamaño)



Fuente: Elaboración propia en base a ELE-5.

4. Conclusiones

El presente informe aborda la internacionalización de las empresas chilenas mediante el retrato de las firmas que han decidido y, con el tiempo, logrado acceder a mercados externos. Al respecto destaca que sólo el 4,3 % de las empresas exportó en 2017, registro que disminuyó 0,1 p.p. respecto a 2015. A pesar de ello, resulta destacable que entre las PYMES, la proporción de exportadoras se incrementó 0,5 p.p. pasando a 5,5 %.

Por primera vez en esta encuesta se abordó el tiempo que demora el proceso exportador, ello con la finalidad de capturar su eficiencia. Así, se observa que, en promedio, las empresas tardan 14 días en enviar sus productos o servicios al exterior, registro que contrasta fuertemente de acuerdo a la rama de actividad analizada. Especial atención concentran los sectores de Construcción, Actividades de Servicios y Minería, debido a la demora que exhiben en el traslado a puerto (52, 35 y 14 días, respectivamente). Es así como los resultados sugieren que los esfuerzos podrían focalizarse en tales segmentos a fin de converger al promedio nacional y así, capturar ganancias que de momento podrían estar perdiéndose.

Finalmente, dado que uno de los objetivos perseguidos con la encuesta es nutrir la discusión respecto a los focos donde priorizar esfuerzos, se destacan los principales motivos por los cuales una importante fracción de las empresas no exportó, así como también, los obstáculos enfrentados por aquellas que sí lo hicieron. En la primera dimensión sobresale que la empresa no tiene bienes o servicios exportables (80,3 %), seguido por la consideración de que el mercado nacional es más conveniente que el externo (13,5 %). Asimismo, resulta interesante que el 11,5 % de las micro y el 10,1 % de las pequeñas señale que se debe a su desconocimiento de los procesos para exportar. Por su parte, las dificultades para exportar que concentran la mayor prevalencia son: encontrar clientes o canales de distribución (67,7 %); las altas exigencias en el país de destino (63,4 %); y la incertidumbre en torno a los plazos de pago (61,3 %).

5. Nota Técnica

La población objetivo de la ELE-5 está constituida por las empresas formales que contaban con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII), que desarrollaron una actividad económica dentro de los límites geográficos del país y que durante el año contable 2016 registraron ventas anuales por sobre las 800 UF[3].

Aspectos metodológicos correspondientes a la ELE-5:

1. **Cobertura geográfica:** Nacional.
2. **Cobertura temática:** Actividades o agrupación de actividades, seleccionadas para la realización del estudio, definifas en base a la Clasificación Internacional Industrial Uniiforme de Naciones Unidas (CIIu Rev. 4), en su adaptación nacional (CIIU.CL 2012).
3. **Unidad de muestreo:** Empresa formal que desarrolla su actividad productiva dentro del territorio nacional y que es clasificada en alguno de los sectores económicos en estudio.
4. **Población objetivo:** Empresas formales que cuentan con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII), que desarrollan alguna actividad económica en el ámbito productivo, comercial o de servicios, según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU4.CL 2012), dentro de los límites geográficos del país, y que durante e año contable 2016 alcanzaron ventas anuales desde 800,01 UF según el Formulario N°29 (Declaración Mensual de IVA del SII). Este último requisito se flexibiliza para las microempresas pertenecientes al panel fijo, disminuyendo su límite de inclusión a 500 UF.
5. **Marco muestral:** Se conforma a partir del Directorio Nacional de Empresas (DNE) año contable 2016, que contiene información de las empresas formales que desarrollan sus actividades económicas en los sectores en estudio, así como la venta anual en UF declarada en el Formulario N°29 (declaración mensual de IVA) del SII. Dadas las características de la encuesta, es necesario trabajar con dos marcos muestrales, a saber:
   a) Marco transversal (unidades presentes en DNE 2016)
   b) Marco longitudinal (unidades presentes en el marco muestral de ELE-4 y en DNE 2016)
6. **Estratificación:** Según sección de actividad económica, tamaño según ventas y tramo.
7. **Tamaño muestral:** 6.480 empresas.
8. **Niveles de estimación:**
   8.1. Transversal:
   Nacional
   Sección de actividad económica
   Tamaño de empresa
   Sección de actividad económica y tamaño de empresa

[3] En el caso de las microempresas que conforman el panel fijo el límite de inclusión se redujo a 500 UF.

8.2. **Longitudinal:**

Nacional

Sección de actividad económica

Tamaño de empresa

9. **Formato:** No presencial. Envío de formularios de forma física y electrónica a las empresas.

10. **Institución a cargo:** El Instituto Nacional de Estadísticas (INE) es el encargado del diseño muestral y levantamiento de la información.

Jefe División
Rodrigo Krell rkrell@economia.cl

Coordinadora Estudios
Carolina Calvo ccalvo@economia.cl

Asesores
Miguel Jara mjara@economia.cl
Camila Jofré cjofre@economia.cl
Sandra Peralta speraltaa@economia.cl
Tomás Schuster tschuster@economia.cl
Sebastián Tinoco stinoco@economia.cl