

Caracterización del Sector Exportador

Claudia Campos¹

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas son un componente fundamental del empresariado salvadoreño, porque generan un gran aporte para el desarrollo económico del país, esta importancia se manifiesta en varias dimensiones, una de ellas es su alta participación en el número total de empresas, la otra es la generación de empleos y su capacidad de dinamizar la economía a través de sus operaciones ya sea de producción o comercialización.

A pesar de la importancia de las MIPYME en la economía del país, se tiene escasa información útil para elaborar una caracterización básica que detalle las oportunidades y limitantes a las que se enfrentan. El sistema estadístico actual, carece de información clasificada por tamaño de empresa exportadora, lo cual hace muy difícil analizar y medir su impacto económico y social.

El propósito principal de esta

investigación es precisamente clasificar las empresas exportadoras salvadoreñas por tamaño, bajo el criterio del número de empleados, con estos resultados se podrá conocer datos sobre su comportamiento y algunas características de cada segmento de empresa.

Para realizar el estudio, el Banco Central de Reserva, con apoyo del Instituto Salvadoreño del Seguro Social trabajó en la construcción de indicadores estadísticos sobre las empresas exportadoras salvadoreñas, tomando como referencia el esfuerzo realizado por PROESA donde hizo una caracterización de las MIPYME exportadoras en el año 2014.

En el desarrollo del documento se presentan indicadores sobre el nivel de empleo que aporta cada segmento o tamaño de empresa, empleo por tipo de género, el tipo de aduana que utiliza cada segmento de empresa, ubicación geográfica de las empresas exportadoras y otros indicadores muy interesantes.

El resultado de este esfuerzo será de gran utilidad para instituciones de gobierno, organismos internacionales, gremiales empresariales, ONG's y otras instituciones

que participan en el diseño de políticas públicas y programas público-privados que potencian el desarrollo y crecimiento de las empresas exportadoras salvadoreñas, que finalmente deriva en mayor crecimiento para el país.

I. Antecedentes

Durante los últimos años las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) han despertado el interés de diferentes sectores como gobiernos, ONG's, organismos internacionales, gremiales y otros, porque son consideradas actores importantes en la economía de los países.

Uno de los organismos interesados en medir el comercio regional de las MIPYME es el Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CENPROMYPE), institución adscrita a la Secretaría de Integración Centroamericana (SICA) que en conjunto iniciaron el proyecto "Programa de apoyo al acceso de las MIPYME al mercado regional" en el que se requiere de información estadística de todos los países de la región, este proyecto fue aprobado por los presidentes de la región en la Cumbre XXVII de julio 2011.

¹Analista del Sector Externo

Fue así, que el Banco Central de Reserva (BCR) en el año 2015 tomó el desafío de emprender este nuevo proyecto estadístico, que trata de caracterizar a las MIPYME exportadoras salvadoreñas y como un aporte adicional, el BCR decidió hacer dicha caracterización de todos los tamaños de empresa, incluyendo la gran empresa, luego en el año 2016 se trabajó en la gestión de la información y creación de los primeros modelos sobre las estadísticas de las empresas exportadoras y en el año 2017 se trabajó en la caracterización de los años 2015 y 2016.

Unos de los primeros ejercicios desarrollados fue la clasificación de las empresas por tramos de valor exportado, como un proxy del valor de ventas brutas anuales, posteriormente con los datos de empleo del ISSS se procedió a realizar otro ejercicio en base al número de empleados el cual fue desarrollado con éxito.

Es importante mencionar que previo a este compromiso asumido por el BCR, el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA) ya había hecho una primera caracterización de las MIPYME Exportadoras, compartiendo

al BCR parte del camino a seguir para echar a andar este proyecto.

Para conocer la estructura empresarial de las MIPYME exportadoras se necesita conocer su composición según tamaño, cuanto es el valor que aportan y cuánto el nivel de empleo que generan.

Un estudio que considere todos estos elementos brindaría valiosa información para construir mejores políticas públicas encaminadas a promover la presencia de las empresas salvadoreñas en el mercado internacional.

Por otra parte, bajo la dinámica de la globalización y la apertura comercial, se vuelve atractivo para cualquier empresario vender sus productos en el mercado internacional, para el país esto significaría un aumento de su producción y por ende un crecimiento económico.

El mercado internacional es un mercado mucho más dinámico y cambiante es por ello que representa todo un desafío tanto para el Estado en su papel de facilitador de condiciones favorables para exportar, como para el empresario que a través de su creatividad e innovación cautiva al mercado internacional.

El presente trabajo muestra una caracterización de las empresas exportadoras salvadoreñas clasificadas según tamaño ya sea micro, pequeña, mediana o gran empresa, de acuerdo al criterio del número de empleados; para lograr ese objetivo este estudio combina las bases de datos de comercio exterior del BCR y registros de cotizantes del Instituto Salvadoreño del Seguro Social, también se muestra parte del proceso que se realizó para el articulado y construcción de la base consolidada.

El estudio presenta diferentes indicadores entre los que se destacan: Montos exportados, nivel de empleo por cada tamaño, composición del empleo femenino y masculino, exportaciones por tipo de aduana, número de empresas exportadoras por cada tamaño, ubicación geográfica, principales países destino de las exportaciones, entre otros.

La caracterización de las empresas exportadoras salvadoreñas reviste de gran importancia porque en el país no hay una estadística a disposición del público para dar seguimiento a este sector.

El principal objetivo de este estudio es poner a disposición nueva información que sirva

como insumo para el diseño de políticas públicas que apoyen a las empresas exportadoras y ayuden a otras que están en el proceso de insertarse en el mercado internacional.

El estudio brinda información que será de gran utilidad para el gobierno, organismos internacionales, gremiales y otras instituciones que necesitan conocer el comportamiento del sector exportador para encausar sus programas.

OBJETIVOS

A. Objetivo General

Elaborar la metodología de compilación, analizar y publicar información estadística robusta sobre el comercio exterior según tamaño de empresa, con el fin de fortalecer y apoyar de una manera más eficiente la definición de políticas públicas para el fomento del sector exportador.

B. Objetivos Específicos

- Elaborar la metodología e información estadística para la caracterización de las empresas exportadoras salvadoreñas, en complemento al sistema actual de estadísticas de

comercio exterior, sobre la base del criterio de número de empleados y base de datos de aduanas

- Caracterizar las empresas exportadoras según tamaño, de acuerdo a los criterios establecidos en el país.
- Proponer que los resultados de esta investigación se consideren para diseñar políticas públicas para un desarrollo del sector exportador más equilibrado e inclusivo con enfoque en las MIPYMES exportadoras.
- Compartir la información y análisis de los resultados obtenidos con las diferentes instituciones interesadas en el tema.

Alcance de la investigación

En primer lugar la investigación rige su desarrollo en base a los objetivos, tanto general como específicos, y en segundo término la investigación no pretende definir puntualmente las políticas públicas a desarrollar, sino ser un insumo para la construcción de políticas públicas de fomento para las empresas exportadoras del país.

II. Importancia de la investigación

Según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) "A la conquista de los mercados" del año 2014, sobre las Pequeñas y Medianas empresas (PYMES) exportadoras, en América Latina las empresas que exportan es alrededor del 14% un número bastante bajo pese a ser un elemento clave para elevar el crecimiento económico de los países.

Para el caso de El Salvador a pesar de la importancia que representan las empresas exportadoras, la información estadística existente no es suficiente para analizarlas o cuantificar el número por segmentos de tamaños de empresas y tampoco hay estudios que analicen su comportamiento, lo cual dificulta la tarea de crear políticas públicas orientadas a segmentos específicos de empresas.

Sin embargo, El Salvador cuenta con normativas que sí fomentan la construcción de estadísticas como la Política nacional para el desarrollo de micro y pequeña empresa, que establece que uno de los desafíos que debe enfrentar es contar con estadísticas sobre las MYPE que incluyan de manera desagregada el nivel de empleo por género.

De igual manera la Política Nacional en su Eje Estratégico acceso a mercados, línea de acción 2.4 Incremento de las exportaciones provenientes de las MYPE, contempla la elaboración de planes integrales de asesoría para que las MYPES puedan exportar.

De allí radica la importancia de este proyecto que busca hacer una caracterización del sector y crear herramientas estadísticas que permitan hacer análisis integrales para diseñar políticas públicas eficientes que estimulen el crecimiento y desarrollo de las MIPYMES exportadoras salvadoreñas, tarea que está asumiendo el Banco Central de Reserva de El Salvador.

Estas políticas deben de estar alineadas hacia la búsqueda del incremento de la productividad, competitividad e innovación, para moverse hacia nuevos mercados, nuevos productos de mayor valor agregado, mejora de sus condiciones de salarios, disminuir la brecha del empleo por género, utilizar más tecnología, etc.

En la medida que estas empresas se vuelvan más productivas y competitivas gracias a sus ventas internas como externas lograrán mayor participación en los resultados

económicos del país.

En suma, se deben abrir espacios de mejora que impulsen el crecimiento del sector para que contribuya al desarrollo económico y social del país.

III. Experiencias en la definición de tamaños de empresas exportadoras

A. Experiencia internacional

Los manuales que norman la elaboración de las estadísticas macroeconómicas, preparados por organismos internacionales carecen de criterios para la clasificación de empresas según su tamaño. Esto podría tener como causa la heterogeneidad de tamaños y parámetros existentes alrededor del mundo.

Ante dicho vacío, a nivel internacional fue elaborado un ejercicio académico que trata de recoger la realidad de varios países del área latinoamericana. Según el estudio "Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte de las pymes", que hace referencia a la clasificación de empresas según tamaño para 20 países de América Latina, se encuentra

que no existe un único criterio, sino, la coexistencia de hasta cuatro criterios para clasificar las empresas los cuales son:

- Nivel ventas totales anuales
- Monto exportado anual
- Valor de los activos totales
- Número de trabajadores.

Adicionalmente, los valores de los parámetros para cada criterio son heterogéneos entre países, complicando más la comparabilidad.

Por otra parte también el estudio muestra que el número de segmentos por tamaño de empresas es heterogéneo, así, 15 países las clasifican en cuatro segmentos, mientras que 4 en tres segmentos. Ver tabla 1.

Esto pone en evidencia que no hay una fórmula o combinación de criterios y definiciones que permita comparar estrictamente el desempeño de las empresas por tamaño con otros países debido a que cada país tiene características propias y diferentes definiciones.

B. Experiencia de Centroamérica y El Salvador

Al igual que a nivel internacional, en el caso de Centroamérica,

Tabla 1

América Latina

Número de segmentos de tamaño de empresa y países aplicadores

4 segmentos	Países que utilizan la clasificación			
Grande	1 Belice	5 Ecuador	9 Guatemala	13 Paraguay
Mediana	2 Bolivia	6 El Salvador	10 México	14 Perú
Pequeña	3 Brasil	7 Dominicana	11 Nicaragua	15 Uruguay
Micro	4 Chile	8 Honduras	12 Panamá	

3 segmentos	Países que utilizan la clasificación	
Grande	1 Argentina	4 Venezuela
Pyme	2 Colombia	
Micro	3 Costa Rica	

Fuente: Dinámicas de las empresas exportadoras en América Latina

también es difícil obtener una definición única de empresas según tamaño que pueda ser comparable estrictamente con el resto de países de la región, porque existen múltiples y divergentes definiciones.

El Salvador, Guatemala y Honduras si tienen los mismos criterios (ventas totales anuales y número de trabajadores) pero los parámetros respecto a las cantidades para cada segmento de tamaño es diferente. Además de los criterios anteriores, Nicaragua le adiciona el criterio del valor de activos totales, mientras que Costa Rica, el de monto exportado anual. Ver tabla 2.

A nivel de países de la región centroamericana, el criterio del número de empleos es un común denominador que usan para clasificar las empresas,

aunque con diferencias en el número de trabajadores utilizado en cada segmento. A continuación se presenta un cuadro resumen que detalla los criterios y rangos que utilizan los países de la región Centroamericana.

IV. El Salvador: Metodología y consideraciones

Para comenzar este apartado es necesario definir el concepto de empresa exportadora utilizado en este estudio, la cual se deriva de la información estadística sobre exportaciones que se encuentra disponible.

Así, cuando se hace alusión a las empresas exportadoras, el concepto se refiere a todo los agentes que realizaron

trámites en la aduana para realizar envíos al exterior, independiente si su Número de Identificación Tributaria (NIT) con aduana fue como persona natural o jurídica.

Como puede inferirse, no es posible identificar aquellas empresas pequeñas que producen y venden sus productos a otras registradas como exportadoras. Esa es una de las limitaciones de la clasificación, pues muchos pequeños productores que destinan sus bienes a la exportación no quedan registrados como tales, mientras que el exportador final podría quedar clasificado en una categoría de tamaño de empresa diferente a la del productor.

Otra de las limitaciones es qué, si la empresa que se encarga de la exportación final tiene pocos empleados, puede

Tabla 2

Criterios y parámetros utilizados para definir tamaños de empresa, cifras en US\$

Tamaño de Empresa	Ventas totales anuales		Monto exportado anual		Valor activos totales		Número de trabajadores	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
El Salvador								
Micro	\$ 0.0	\$ 144,600	N/A	N/A	N/A	N/A	1	10
Pequeña	\$144,600.01	\$1,445,100	N/A	N/A	N/A	N/A	11	50
Mediana	\$1,445,100.01	\$7,000,000	N/A	N/A	N/A	N/A	51	100
Grande	Más de \$ 7,000,000		N/A	N/A	N/A	N/A	Más de 100	
Guatemala								
Micro	\$1.00	\$ 7,595	N/A	N/A	N/A	N/A	1	10
Pequeña	\$7,600	\$37,975	N/A	N/A	N/A	N/A	11	25
Mediana	\$37,980	\$379,747	N/A	N/A	N/A	N/A	26	65
Grande	Más de \$379,750		N/A	N/A	N/A	N/A	Más de 65	
Honduras								
Micro	\$1.00	\$35,500	N/A	N/A	N/A	N/A	1	10
Pequeña	\$35,501	\$101,200	N/A	N/A	N/A	N/A	11	50
Mediana	\$101,201	\$1,100,100	N/A	N/A	N/A	N/A	51	150
Grande	Más de \$1,100,001		N/A	N/A	N/A	N/A	Más de 150	
Nicaragua								
Micro	\$1	\$40,000	N/A	N/A	\$ 0.0	\$8,000	1	5
Pequeña	\$40,000	\$360,000	N/A	N/A	\$8,001	\$60,000	6	30
Mediana	\$360,000	\$1,600,000	N/A	N/A	\$60,001	\$240,000	31	100
Grande	Más de \$1,600,000		N/A	N/A	Más de \$240,000		Más de 100	
Costa Rica								
Micro	\$1	\$100,000	\$1	\$50,000	N/A	N/A	1	5
Pymes	\$100,001	\$1,040,000	\$50,000	\$9,500,000	N/A	N/A	6	99
Grande	Más de \$1,040,000		Más de \$9,500,000		N/A	N/A	Más de 99	
Salario mínimo El Salvador \$ 300.00 vigente hasta el 31 de diciembre de 2017, para el sector comercio e industria								
N/A: No aplica								
Fuente: Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte de las Pymes, pag.15 y 16								

quedar clasificado como MIPYME aun cuando esté actuando en nombre de un grupo empresarial grande.

Para minimizar esas desventajas es conveniente contar con otras clasificaciones, tales como la del valor de los activos totales, la cual proporcionaría un excelente complemento para el análisis; no obstante, en este momento no es factible en nuestro país

debido a la confidencialidad de la información que se necesita para construirlo.

A. Criterios para determinar el tamaño de empresa según el número de empleados

La metodología para la realización de este documento es una combinación de experiencias internacionales,

adaptadas a la legislación y sistema estadístico salvadoreño. El principal referente internacional utilizado en el estudio es el documento "Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte a las Pymes", elaborado por Comisión Económica para América Latina (CEPAL). También fue importante el aporte encontrado en la experiencia de PROESA que

desarrolló un primer ejercicio de caracterización, al igual que algunos elementos de la consultoría “Metodología para la medición estadística que permita determinar la participación de la MIPYME en el comercio intrarregional” contratada por CENPROMYPE.

En El Salvador los criterios vigentes para clasificar las empresas están establecidos en la Ley de fomento, protección y desarrollo para la micro y pequeña empresa, define a la micro y pequeña

empresa en base a dos criterios, uno es el nivel de ventas brutas anuales y otro el número de trabajadores. Para el caso de la mediana y gran empresa, como la ley no menciona su definición se toma la citada en el documento “Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs”, a continuación se detallan las definiciones de empresa. Ver tabla 3.

A continuación se presenta el cuadro de clasificación

de empresas que utiliza la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), dicha clasificación es utilizada para recolección de datos del Sistema Central de Riesgos (NPB4-17), como puede verse, es la misma que utiliza el Ministerio de Economía y la Comisión Nacional para Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

Tal como se observa en la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa y los criterios de la SSF, en el presente trabajo

Tabla 3
Criterios para definir el tamaño de empresa

TAMAÑO O SEGMENTO Descripción del segmento de la Unidad económica.	DIMENSIÓN FINANCIERA (ventas brutas anuales)	DIMENSIÓN LABORAL (trabajadores o personal ocupado)
Emprendimiento de Iniciativas Económicas Emprendimiento (1) Son las económicas excluidas de la calidad de contribuyente, según Art. 28 ley de IVA, donde se establece que el volumen de ventas brutas anuales, debe ser menor a cincuenta mil colones.	Hasta un máximo de \$5,714.29 dólares americanos	Trabajadores no remunerados
Microempresa (2) Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica.	Con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y	Hasta 10 trabajadores
Pequeña Empresa (2) Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica,	Con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y	Con un máximo de 50 trabajadores.

FUENTE:

(1) Resolución GA-008/2016 CONAMYPE, 02 de marzo de 2016, vigente desde el 15 de marzo de 2016

(2) Artículo 3, Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.

TAMAÑO O SEGMENTO Descripción del segmento de la Unidad económica.	DIMENSIÓN FINANCIERA (ventas brutas anuales)	DIMENSIÓN LABORAL (trabajadores o personal ocupado)
Mediana Empresa (3) “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa”.	Con un nivel de ventas brutas anuales hasta de \$7 millones	Hasta 100 trabajadores
Gran empresa	Más de 7 millones	Más de 100

Fuente: (3) Ministerio de Economía El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs

el criterio seleccionado para clasificar las empresas fue el número de empleos, debido a la disponibilidad de datos. Ver tabla 4.

B. Identificación del tamaño de empresa en las cifras del comercio exterior.

La incorporación de la identificación del tamaño de empresa a las cifras del comercio exterior fue una tarea que presentó algunos obstáculos. El principal

problema radica en que la base de datos de aduana, por su naturaleza, carece de información sobre el número de empleados o volumen de ventas anuales. Para superar dicho vacío fue necesario articularla con la información de otros organismos estatales que poseen los datos complementarios requeridos, como el Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS)².

C. Obtención de datos y articulación de las bases de datos

En el siguiente esquema se presenta el modelo de colaboración e interacción de las instituciones BCR e ISSS que participan para complementar la base de datos de las empresas exportadoras, se detallan las fuentes de información y los indicadores a obtener. Ver esquema 1.

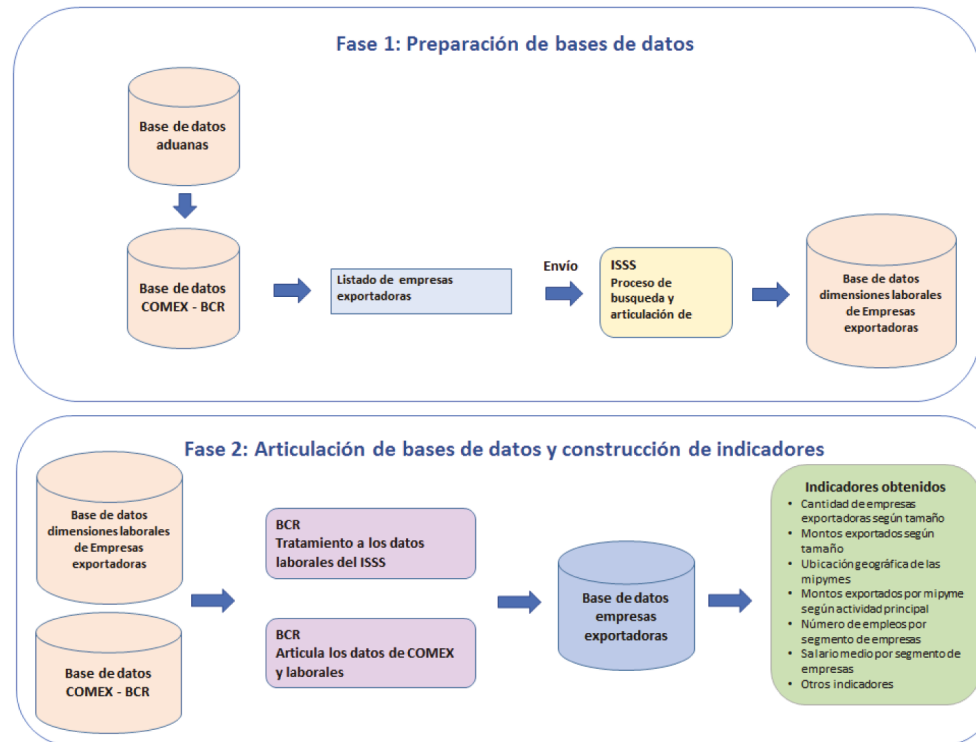
Para sintetizar la construcción de las bases de datos de las empresas exportadoras se presenta el esquema de complementariedad de las bases, se parte de los datos

Tabla 4
Clasificación de tamaño de empresa según la Superintendencia del Sistema Financiero

Concepto según Tamaño de Unidad Económica o Segmento Empresarial	Indicadores (Dimensiones)		
	Establecimiento	Laboral (Trabajadores permanentes remunerados)	Financiera (Ventas Brutas Anuales)
Cuenta Propia o Autoempleo "Toda persona que desarrolla una actividad económica en forma independiente, en un local fijo o de forma ambulante, con ventas brutas anuales inferiores a \$5,715, y sin trabajadores remunerados".	Fijo o Ambulante	Sin trabajadores remunerados	Hasta \$5,715
Micro Empresas "Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$100,000, y hasta 10 trabajadores remunerados".	Fijo	Hasta 10	Hasta \$100,000
Pequeña Empresa "Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$1,000,000, y hasta 50 trabajadores remunerados"	Fijo	Hasta 50	Hasta \$1,000,000
Mediana Empresa "Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$7.0 millones, y hasta 100 trabajadores remunerados"	Fijo	Hasta 100	Hasta \$7.0 Millones
Gran Empresa "Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas anuales de más \$7.0 millones, y más de 100 trabajadores remunerados" ^{1/}	Fijo	Más de 100	Más \$7.0 Millones
Gobierno Créditos otorgados al Gobierno Central, Municipalidades e Instituciones Oficiales Autónomas y Semi-Autónomas. ^{1/}			
^{1/} Definición de la Superintendencia del Sistema Financiero			

² Debido a la disposición legal del art. 28 del Código Tributario no se pudo tener acceso a los datos de ventas anuales que maneja el Ministerio de Hacienda.

Esquema 1



de comercio exterior que tiene la Dirección General de Aduanas (DGA) con la cual nutre la base de datos de comercio exterior del BCR, luego se listan las empresas exportadoras para ser enviados al Seguro Social donde se hace un proceso interno de búsqueda y articulación de datos para unirlos a los datos laborales, posteriormente esta información se le comparte al BCR, cuando éste ya tiene los datos de dimensiones laborales y comercio exterior, se procede a darles tratamiento y depuración para tener una base consolidada de datos y

finalmente construir todos los indicadores que se detallarán más adelante.

Por otra parte los datos del ISSS tienen la fortaleza de identificar el número de empleados por cada empresa, el empleo por género, que son elementos clave para poder hacer la clasificación por tamaño de empresa, sin embargo es importante mencionar que también esta base tiene sus debilidades y es la posibilidad de sesgo de la información que brindan las empresas sobre el número de empleados que tienen registrados, otra

debilidad es que de la base de empresas exportadoras 2015 y 2016, se identificaron varias empresas que no tienen registros en el ISSS lo cual significa que este grupo queda fuera del presente estudio.

D. Consideraciones y limitantes en la metodología en la construcción de ésta investigación

Toda investigación tiene consideraciones y limitantes, algunas ya se mencionaron en párrafos anteriores, sin

embargo se mencionan con mayor detalle a continuación para una adecuada interpretación de los datos.

- Se encontraron algunas empresas que registran cantidades significativas de exportaciones pero reportan un número bastante bajo de empleados, esto hace que se ubiquen en los segmentos micro y pequeña.
- Algunos NIT no reportaron operaciones en uno de los dos años analizados
- Este análisis solo considera el empleo formal que registra el ISSS de sus cotizantes.
- Se excluyeron NIT de empresas o instituciones que no se dedican a la actividad de exportación.
- Del total de empresas registradas en la base de comercio exterior del BCR, una porción quedó fuera del estudio debido a que no tenían registros de seguridad social.
- En cuanto a los datos de financiamiento, estos no pudieron cruzarse con la base de datos de comercio exterior debido a que no detallaba la variable llave necesaria para hacer dicho cruce

V. Resultados de la investigación

A. Total de empresas exportadoras

El primer resultado encontrado en este estudio es que las empresas exportadoras de El Salvador representan el 11.2%, del total de empresas 2016, un número bajo en comparación al total de empresas que el país tiene. Este resultado se obtuvo a partir el universo de empresas (2,436) que registraron exportaciones en la base de datos de comercio exterior de BCR del año 2016, entre el total de empresas que obtuvieron solvencias en Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC). Esta característica es similar a la encontrada por BID (2014), quien reporta que el número total de empresas exportadoras en América Latina es del 13%.

B. Aporte a las exportaciones según tamaño de empresa

Se encontró una concentración importante del valor de las exportaciones en pocas empresas. Específicamente el 1% de las empresas de mayor tamaño acumulan

exportaciones equivalentes al 47.8% del total, cifra similar a la correspondiente al 2015 que fue de 46.9%.

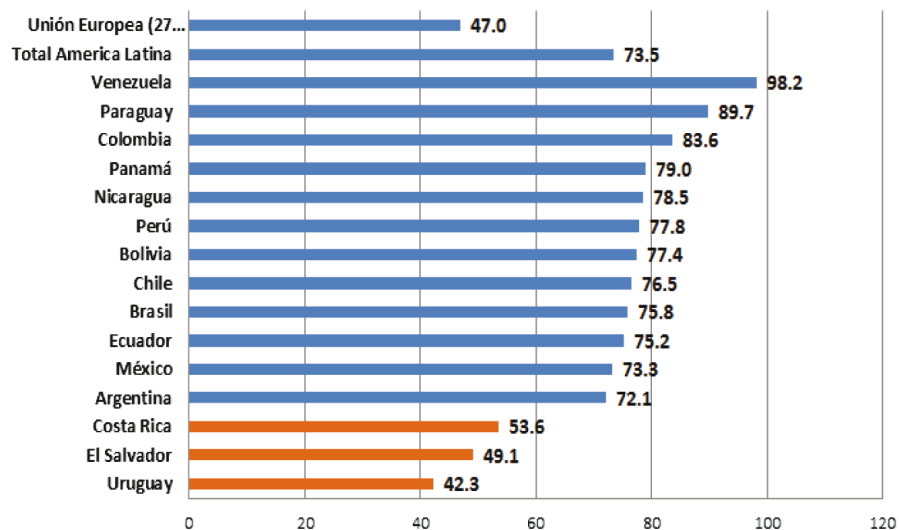
Esta situación es similar a la registrada por países como Uruguay y Costa Rica, que muestran índices de 42.3% y 49.1% respectivamente, según el estudio citado. Existen otros países que muestran un mayor índice de concentración tales como Venezuela, Paraguay y Colombia. El promedio latinoamericano (73.6%) muestra una concentración mucho más fuerte; dentro del conjunto de países El Salvador se encuentra entre los que tienen menor grado de concentración.

Las empresas de tamaño grande representan el 20.4% del total de las empresas; al relacionarlo con el total del valor exportado resulta que aportaron el 83.5% del total de ventas al exterior durante el año 2016. Las cifras anteriores evidencian una mediana concentración. Esta situación tiene argumentos válidos debido a que la gran empresa tiene más capacidad de producción y recursos para invertir en un proceso de exportación, el cual requiere competir vía calidad o precio.

Al revisar la información correspondiente al 2015 se observa

Gráfico 1

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



Fuente: Urmeneta (2016) Dinámica de las empresas exportadoras

un resultado similar, pues el 20.5% de las empresas de tamaño grande, exportan el 82.9% del valor exportado. Ver tabla 5.

En sentido inverso a lo planteado, en el caso de las MIPYMES, que representan aproximadamente la mitad de las empresas, exportan únicamente el 15% del total exportado en 2016. En el año previo el grado de atomización fue superior, pues las MIPYMES representan más de la mitad del total de las empresas (52.5%) y exportaban únicamente el 14.4%.

Al interior de las MIPYMES se observa una predominancia de empresas pequeñas, pues

representan el 24.9% del total de empresas, seguidas por las microempresas, que representan el 16.7%. El aspecto relevante es que las MIPYMES concentran una gran cantidad de empresas exportadoras, esto significa que los programas dirigidos a este sector tendrían un gran impacto en el ámbito social, laboral y económico. Ver tabla 5.

También se realizó una comparación de los años 2015 y 2016, donde se muestra que únicamente para el segmento Micro las exportaciones tuvieron un crecimiento del 20%, mientras que para los

demás segmentos la variación fue negativa. Ver tabla 6.

Tal como se expresó en la metodología, existen empresas que no se pudieron clasificar debido a falta de registros de seguridad social, sin embargo, ese grupo exporta el 1.5% del total de las exportaciones. Ver gráfico 2.

Según se apreciaron las cifras de comercio exterior correspondientes al año 2016, las exportaciones según tamaño de empresa observaron una reducción de US\$ 138.6 millones en términos absolutos, afectando principalmente a la gran empresa que redujo sus

ventas en US\$ 80.6 millones. No obstante lo anterior, en el caso de las micro empresas, continuaron expandiendo sus ventas en un total de US\$ 57.3 millones. Ver tabla 6.

En término del número de empresas exportadoras se observó un débil aumento, pues únicamente fueron registradas 38 empresas adicionales (1.6%). En su clasificación por tamaño correspondió a las empresas grande y pequeña el surgimiento en este tipo de actividad. Ver tabla 7.

C. Empleo formal en las empresas exportadoras desde una perspectiva de género

La información sobre el empleo es un elemento importante en la caracterización de las empresas exportadoras y también un insumo para políticas de género en cuanto a empleo.

Al analizar el empleo que generan las empresas exportadoras se identifica que el 90.7% es gracias a la gran empresa y el restante 9.3% a

las MIPYMES, sin embargo es de señalar que este porcentaje puede estar subestimado debido a que excluye el empleo informal, el cual podría registrarse principalmente en empresas MIPYMES. Ver gráfico 3.

Otro de los resultados de este tema es que del empleo total generado por las empresas exportadoras, el 62.3% es empleo de hombres y el 37.7% empleo de mujeres. Ver gráfico 4, esto demuestra que existe una brecha grande a favor del empleo de hombres. Para explicar las razones del por qué

Tabla 5

Tamaño de empresas	2016		2015	
	Porcentaje de empresas	Valor exportado	Porcentaje de empresas	Valor exportado
Grande	20.4%	83.5%	20.0%	82.9%
Mipymes	49.9%	15.0%	52.5%	14.4%
Micro	16.7%	6.5%	17.8%	5.3%
Pequeña	24.9%	6.2%	25.2%	6.6%
Mediana	8.2%	2.3%	9.5%	2.6%
Sin registro ISSS	29.7%	1.5%	27.5%	2.7%

Gráfico 2

Participación del valor exportado por tamaño de empresa, año 2016

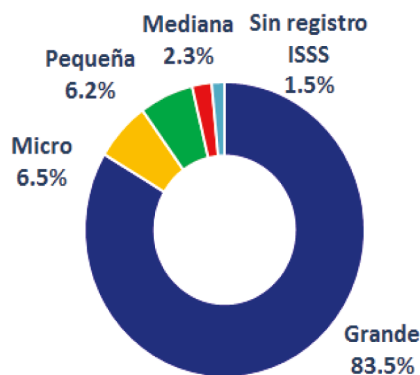


Gráfico 3

Empleo formal del sector exportador por tamaño de empresa 2016 estructura porcentual

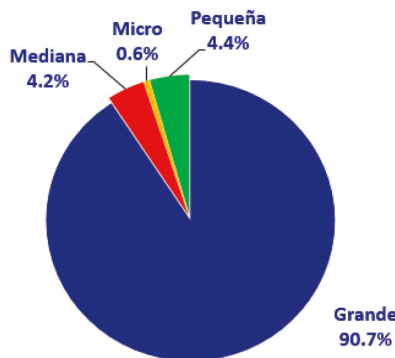


Gráfico 4

Empleo total 2016 por género (Cotizantes ISSS)

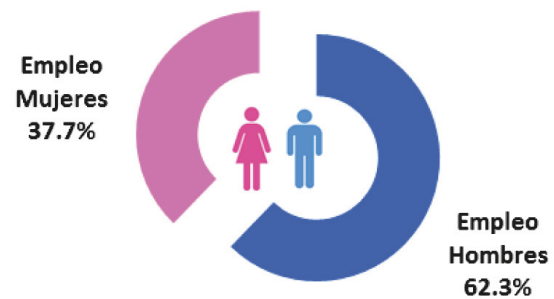


Tabla 6
Valor exportado en US\$

	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Interanual
Grande	4,510.22	4,429.59	80.63	-1.8%
Pequeña	359.69	331.44	28.25	-7.9%
Micro	286.25	343.59	57.34	20.0%
Sin registro ISSS	146.77	78.83	67.94	-46.3%
Mediana	138.77	119.68	19.09	-13.8%
Total general	5,441.69	5,303.13	138.57	-2.5%

Tabla 7
Número de empresas Exportadoras por tamaño

	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Interanual
Sin registro ISSS	660	723	63	9.5%
Pequeña	605	607	2	0.3%
Grande	479	498	19	4.0%
Micro	426	408	-18	-4.2%
Mediana	228	200	-28	-12.3%
Total	2,398	2,436	38	1.6%

el empleo se inclina a favor de los hombres, hay que tener en cuenta que en nuestro país hay factores demográficos, sociales y culturales que inciden en esta preferencia.

En el aspecto demográfico, el 52.7% de la población total (Pob) son mujeres, ratio relativamente similar al porcentaje de la población en

edad de trabajar (PET) del sexo femenino (54.45%).

La población en edad de trabajar puede clasificarse en activa, Población Económicamente Activa (PEA) e inactiva (PEI), comprendiendo en la última clasificación a la población que siendo parte del grupo de personas en edad de trabajar, no está trabajando ni

buscando trabajo. Este grupo tiene la particularidad que debido a factores culturales/ sociales, está constituido en su mayoría por personas del sexo femenino (76.05%), pues como se explica más adelante, es el grupo que menos busca empleo formal, debido a que atienden un empleo que parece oculto y es el cuidado del hogar. En consecuencia,

la estructura por sexo de la PEA tiene un predominio de la población masculina (58.65%), característica que es compartida por la población ocupada y por el empleo formal, éste último con un 62.26% de empleo masculino y 37.74% de empleo femenino. Ver gráfico 5

La idea anterior se complementa con el resultado del estudio de Cabrera (2017): "Aporte de las mujeres a la economía desde las políticas públicas, del cuidado, la corresponsabilidad y las cuentas satélites", que muestra que existe un porcentaje elevado de mujeres que realizan trabajos no remunerados como por ejemplo el empleo doméstico, el cuidado de los hijos u otros familiares y la razón es porque las mujeres se apropian del rol del cuidado del hogar, por lo que este aporte al no ser remunerado inciden en un menor acceso a la seguridad social y a una pensión, por tanto no puede cuantificarse dentro de la economía. En resumen las mujeres realizan la mayor participación en el valor del trabajo no remunerado con el 79% y los hombres el 21%. Ver gráfico 6.

Al estudiar el aporte del empleo por género y segmento de tamaño de empresa se

observa la predominancia del empleo hombre en la empresa grande (61.7%) que incide en el resultado global (62.3%), así como la mayor preferencia hacia dicho género en el caso de la mediana (69.7%) y pequeña empresa (67%). En términos del empleo femenino, el segmento con mayor participación corresponde a la gran empresa. Ver tabla 8.

Vemos como la estructura nacional prácticamente se replica en las empresas exportadoras.

Lo anterior demuestra que una de las características de las empresas exportadoras salvadoreñas, es que generan empleo con una mayor participación de hombres que de mujeres, denotando la importancia de desarrollar programas y políticas que permitan abrir espacios donde la mujer pueda insertarse en el mercado laboral formal y con ello tener mayor empoderamiento económico y mejores oportunidades de desarrollo.

D. Ubicación geográfica de las empresas exportadoras

Conocer la ubicación geográfica de las empresas exportadoras es muy importante para

contribuir a la creación de polos de desarrollo donde las oportunidades son escasas.

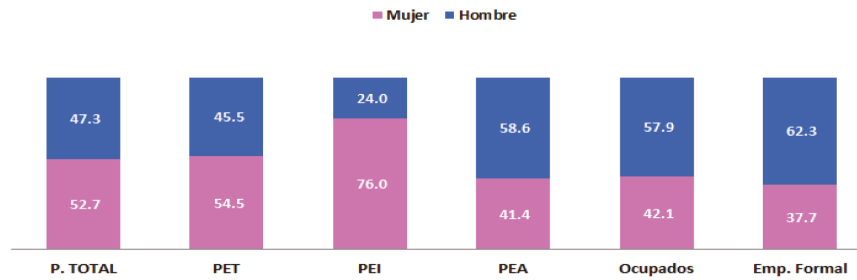
En la investigación realizada se obtuvo el número de empresas exportadoras establecidas por departamento. Uno de los resultados más importantes es que existe una gran concentración de empresas ubicadas en los departamentos de San Salvador y La Libertad. San Salvador registra el 63.8% (1,093) de empresas y La Libertad el 26.8% (459), en suma ambos departamentos registran el 90.6% de las empresas exportadoras del país y el 9.4% restantes está distribuido en los 12 departamentos restantes. Ver gráfico 7 y tabla 9.

En contraste a este resultado se determinó que existen departamentos que registran un número bajo de empresas exportadoras como el caso de Morazán, Cabañas y Chalatenango que registran una o dos, que equivale al 0.3%, un porcentaje muy bajo.

Después de conocer estos datos surge el cuestionamiento del por qué las empresas exportadoras buscan establecerse principalmente en los departamentos de San Salvador y La Libertad, al respecto en la presente investigación se determinó

Gráfico 5

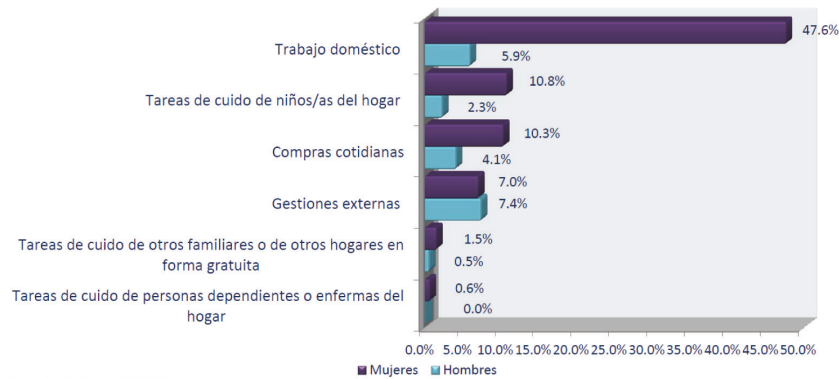
El Salvador: Población total, en edad de trabajar, inactiva, activa, ocupados y empleo formal
En porcentajes



Elaboración propia en base a EHPM 2016

Gráfico 6

Valoración del trabajo No remunerado por actividades en el año 2010



Fuente: Cabrera (2017)

Tabla 8

Estructura de empleo por género 2016

Segmento	Empleo Hombres (%)	Empleo Mujeres (%)	Total (%)
Grande	61.7%	38.3%	100%
Mediana	69.4%	30.6%	100%
Micro	64.7%	35.3%	100%
Pequeña	67.0%	33.0%	100%
Total Empleo	62.3%	37.7%	100%

Gráfico 7

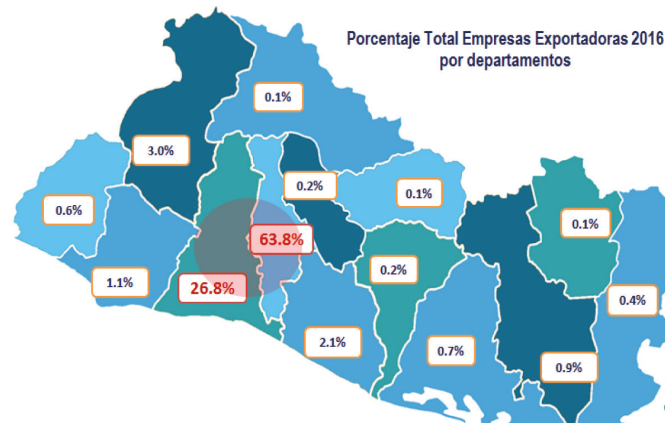


Tabla 9

Departamentos	Empresas exportadoras			Población		
	Número	%	Ranking	Número	%	Ranking
San Salvador	1093	63.8%	1	1,775,447	27.2%	1
La Libertad	459	26.8%	2	794,818	12.2%	2
Santa Ana	52	3.0%	3	585,034	9.0%	3
La Paz	36	2.1%	4	358,367	5.5%	8
Sonsonate	18	1.1%	5	502,067	7.7%	4
San Miguel	15	0.9%	6	494,612	7.6%	5
Usulután	12	0.7%	7	370,978	5.7%	6
Ahuachapán	11	0.6%	8	359,593	5.5%	7
La Unión	7	0.4%	9	265,386	4.1%	9
Cuscatlán	3	0.2%	10	263,059	4.0%	10
San Vicente	3	0.2%	11	181,938	2.8%	13
Morazán	2	0.1%	12	201,519	3.1%	12
Cabañas	1	0.1%	13	165,767	2.5%	14
Chalatenango	1	0.1%	14	203,834	3.1%	11
Totales	1,713	100%		6,522,419	100%	

Fuente: BCR y Digestyc

que existen varios factores, los cuales se mencionan a continuación.

El primero de ellos es que las empresas buscan establecerse en lugares donde hay una alta oferta laboral, esta afirmación está sustentada en los datos de la encuesta de hogares y propósitos múltiples 2016, donde menciona que los departamentos con más población son San Salvador con el 27.2%, La Libertad con 12.2% y Santa Ana con 9.0%, que a su vez son los departamentos que ocupan las tres primeras posiciones en el ranking de población del país. Ver tabla 9.

El segundo factor que hace atractivo estos departamentos para la ubicación de las empresas exportadoras es su alta conectividad, pues

están posicionados sobre las principales carreteras del país, lo cual también facilita los procesos logísticos y acceso a cuatro de las principales aduanas del país (terrestres, marítimas y aérea), las cuales son: Anguiatú en Santa Ana, La Hachadura en Ahuachapán, Acajutla en Sonsonate y Comalapa en La Paz. Estas aduanas de frontera registran la salida de exportaciones que en su mayoría van hacia los destinos del norte. Esta ubicación de las empresas cerca de las aduanas permite hacer más breves los despachos y salidas de sus mercancías.

Es evidente que para las empresas exportadoras es atractivo posicionarse en los departamentos de San Salvador y La Libertad, sin embargo es necesario trabajar en crear

otros polos de desarrollo para llevar oportunidades a otros departamentos del país. La ley de zonas francas en su art. 11 menciona que ubicar zonas francas fuera del área metropolitana de San Salvador da beneficios adicionales como de hasta 15 años de exención de impuestos sobre la renta y de impuestos municipales, estos beneficios no están siendo aprovechados al máximo debido a que la mayoría de zonas francas están ubicadas en los departamentos de San Salvador, La Libertad y en La Paz.

E. Países destino de las exportaciones según segmento de empresa (tamaño)

Como referencia global es importante recordar que a nivel total, los principales

socios comerciales de El Salvador son Estados Unidos y Centroamérica.

Para la presente investigación los resultados muestran que Estados Unidos es el principal socio comercial al que se le destina un 48.0% de las exportaciones, en segundo lugar Centroamérica con un 41.1% (Ver tabla10). Las exportaciones dan una oportunidad de crecimiento para los países, por ello es importante fomentar la participación de las empresas en mercados internacionales.

En esta sección se describen los resultados referente a los países destino de las exportaciones según el segmento de las empresas (tamaño).

Al profundizar en los datos para cada segmento de empresas se observa que de forma similar a los totales de exportaciones, para la Gran empresa, el 48.1% de las exportaciones se fueron con destino a Estados Unidos, luego el 41.6% se vendió a países de la región Centroamericana y dentro de este grupo se vende principalmente a Honduras y Guatemala. El resto de países a donde se destina los bienes son

República Dominicana, México, España y Taiwán.

Para el segmento Mediana empresa también se realizó un ranking de los 10 principales destinos. El principal socio comercial es Guatemala a quien se le vende el 23.5%, le sigue Honduras con un 21.5% y en tercer lugar Estados Unidos con un 17.7%. También son importantes el resto de países de Centroamérica, República Dominicana, Ecuador, Jamaica y Haití. Ver gráfico 8.

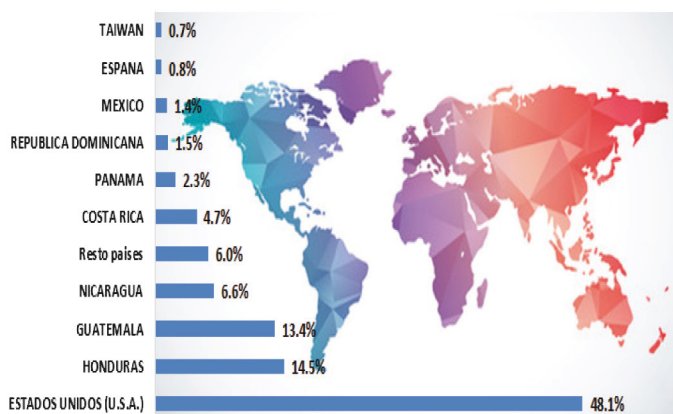
Luego se realizó el mismo ejercicio de obtener los 10

Tabla 10
Principales destinos de países

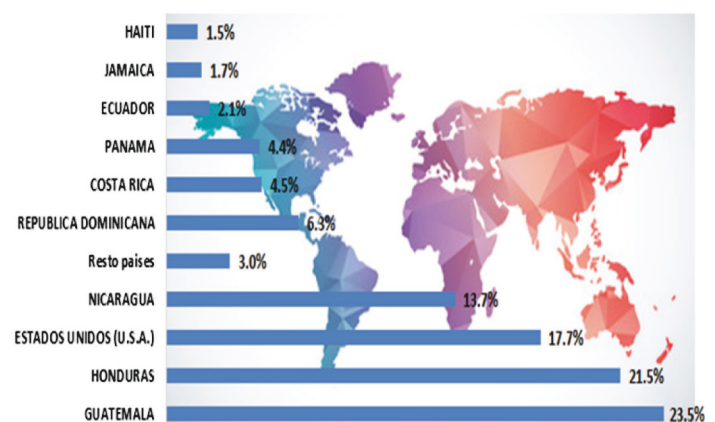
Países	2015	2016
Estados Unidos	46.8%	48.0%
Centroamérica	41.0%	41.1%
Resto de Países	12.1%	10.9%

Gráfico 8

Países destino de las exportaciones de la Gran Empresa
Porcentajes en base al valor exportado 2016



Países destino de las exportaciones de la Mediana Empresa
Porcentajes en base al valor exportado 2016



principales destinos para el segmento Micro, en ese caso Estados Unidos tiene una destacada importancia debido a que a este país se le destina el 71.2% de las exportaciones, un porcentaje muy alto, luego le siguen países de la región Centroamericana, también dentro de este ranking, en menor proporción, Holanda, Dominicana, Japón y México.

En cuanto al segmento Pequeña empresa, el principal país destino es Estados Unidos con un 41.2%, luego países de Centroamérica y en el resto se encuentran Alemania, Dominicana, Corea del Sur y Japón. Ver gráfico 9.

Como se mencionó al inicio de esta sección, las exportaciones de las empresas salvadoreñas están muy concentradas en pocos países, básicamente Estados Unidos y Centramérica,

esta situación pone en riesgo las exportaciones, debido a que se esta sujeto a perturbaciones negativas como caídas y fluctuaciones de la economía de los países receptores de las exportaciones.

Por tanto, es necesario buscar la diversificación de los mercados destino de las exportaciones, ya que ayudaría a reducir los riesgos de caídas de países receptores como el ingreso, empleo entre otros y aumentaría el nivel de ventas de las empresas.

Si bien es cierto, que la diversificación de los destinos de las exportaciones trae grandes beneficios, es importante unir esfuerzos tanto públicos como privados e incluir en las agendas políticas y comerciales, nuevas alianzas comerciales con otros países, aprovechar las oportunidades

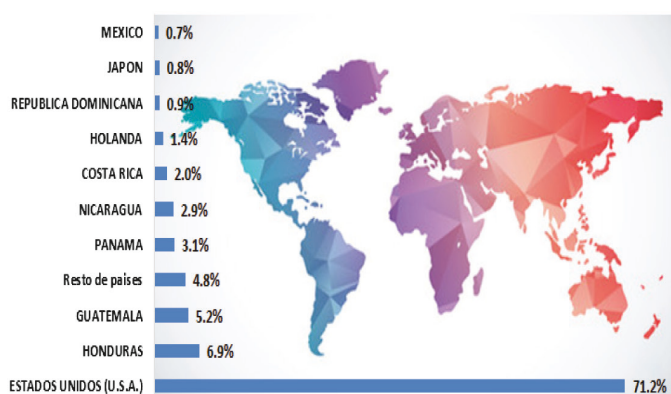
obtenidas a través de los Tratados de Libre Comercio (TLC), asistencias a las empresas para incursionar en nuevos mercados y fortalecer la gestión empresarial, porque la diversificación representa una oportunidad de crecimiento no solo para el sector exportador sino también para el país.

F. Principales productos de exportación

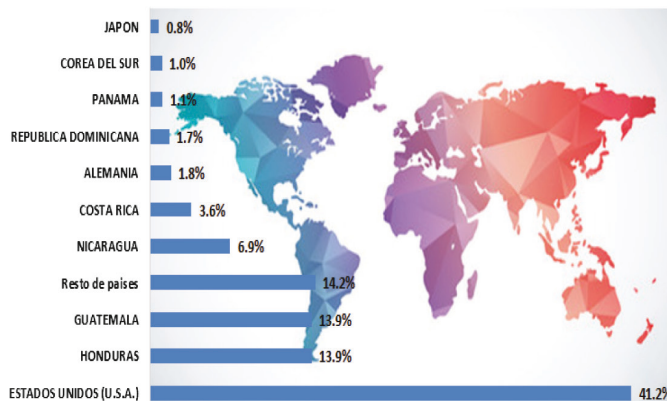
En la presente investigación se analizó la oferta exportable, es decir el tipo de productos que venden las empresas exportadoras clasificadas a partir de la actividad económica (CIU rev. 3) que registran en el seguro social. Los resultados demuestran que existe una oferta exportable muy concentrada en productos textiles, donde según datos de 2016 el 39.9% de las exportaciones fueron de

Gráfico 9

Países destino de las exportaciones de la Micro Empresa
Porcentajes en base al valor exportado 2016



Países destino de las exportaciones de la Pequeña Empresa
Porcentajes en base al valor exportado 2016



prendas y complementos de vestir.

Al interior de cada segmento de empresa la oferta exportable no difiere mucho de los datos generales, para el caso de la Gran empresa el 56.1% son maquila textil y confección, 7.3% fabricación de artículos de plástico, 6.8% envase y fabricación de frutas, legumbres y hortalizas y otras categorías de productos, para estos resultados se realizó un ranking de las 10 principales categorías de productos y en base a ese dato se calculó la participación porcentual.

En el segmento Mediana empresa el primer producto es “venta al por menor de combustible para automotores”, este tipo de bien aunque no es producido en el Salvador se ha registrado debido a que se nacionalizó, esto significa que el

producto tiene un propietario salvadoreño, entonces cuando se vende a otro país se incluye en las estadísticas de comercio exterior. Siguiendo con la categoría de productos, en segundo lugar se tiene la elaboración de productos de panadería con 11.9%, venta al por mayor de metales y minerales metalíferos (Reciclaje de metales) con 5.0% y otras categorías. Ver gráfico 10.

En cuanto al segmento Pequeña empresa, el 36.3% de sus exportaciones están en la categoría maquila textil y confección, en segundo lugar otros tipos de intermediación financiera (venta de prendas de oro de casas de empeño) con un 13.1% y venta al por menor de otros productos en almacenes especializados con un 10.9% y el resto en otras actividades, para la Micro

empresa el 61.5% de sus exportaciones son de maquila y confección, venta al por mayor de productos textiles con un 14.8% y el resto en otras categorías. Ver gráfico 11.

En los resultados anteriores, se observa que en tres de los cuatro segmentos un denominador común es un alto porcentaje de las exportaciones en la categoría textil y confección y otros bienes de bajo nivel agregado. Según Amaya y Cabrera (2013), El Salvador ha concentrado sus exportaciones con un bajo grado de diversificación de productos y con un bajo nivel tecnológico.

Según la política de transformación productiva, MINEC (2014) uno de los factores que contribuye a que la economía salvadoreña se encuentre en un ciclo de bajo

Gráfico 10

Valor exportado por las empresas según su clasificación CIIU Rev. 3. Año 2016, en porcentajes del total

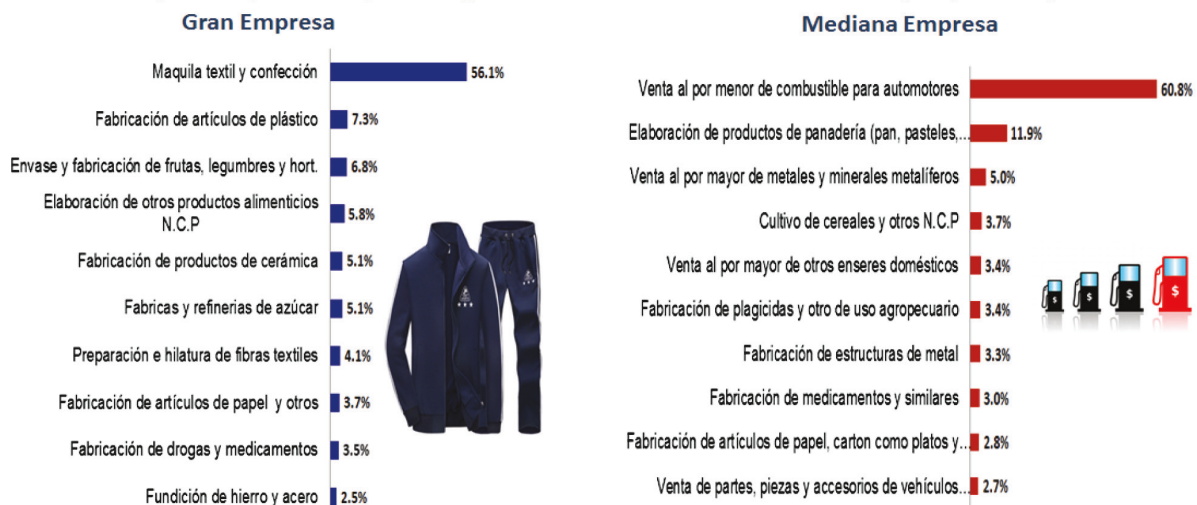


Gráfico 11

Valor exportado por las empresas según su clasificación CIU Rev. 3 año 2016, en porcentajes del total



crecimiento económico es la baja capacidad competitiva de sus exportaciones.

Por otra parte el mismo documento menciona en base a datos de la CEPAL para el año 2013 que de la oferta exportable de El Salvador únicamente el 6.6% de sus productos eran de tecnología media y un 6.1% de alta tecnología, lo cual demuestra una baja capacidad competitiva de las exportaciones.

Según Amay y Cabrera (2013), la diversificación de la producción y las exportaciones de un país “depende del conjunto existente de capacidades necesarias para producir estos productos, es decir, de maquinaria y equipo, insumos intermedios, requerimientos de

formación del trabajo, derechos de propiedad, infraestructura, requerimientos regulatorios y bienes públicos. También incluyen la resolución de problemas y el conocimiento incorporado en organizaciones como la tecnología, marketing o relaciones laborales”. (Pág. 15)

La diversificación contribuye al desarrollo económico de los países, por tanto El Salvador debe construir las capacidades para que la industria compleja se desarrolle y propicie la diversificación de las exportaciones.

G. Exportaciones por tipo de aduana

Uno de los componentes de esta investigación es cuantificar las exportaciones

por tipo de aduana, con el propósito de determinar el tipo de transporte que utilizan las empresas para movilizar sus bienes, aquí se hace la aclaración que no se considera el transporte multimodal debido a que no hay disponibilidad de registros de dicha información.

En los resultados obtenidos se determinó que el 85% de las exportaciones del país salen por las aduanas terrestres, un 10% por las aduanas marítimas y un 5% por las aduanas aéreas. Ver gráfico 12.

Al explorar los datos de cada segmento de empresa, la situación es bastante similar a los datos generales, donde gran parte de las exportaciones salen por las aduanas

Gráfico 12

Exportaciones por tipo de Aduana 2016

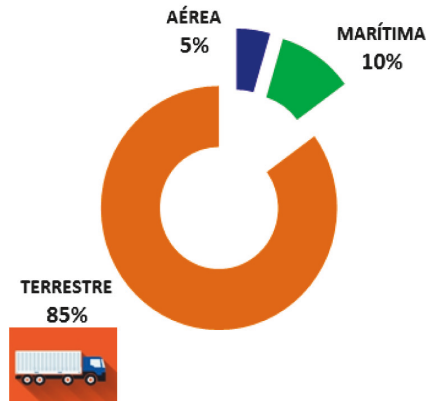
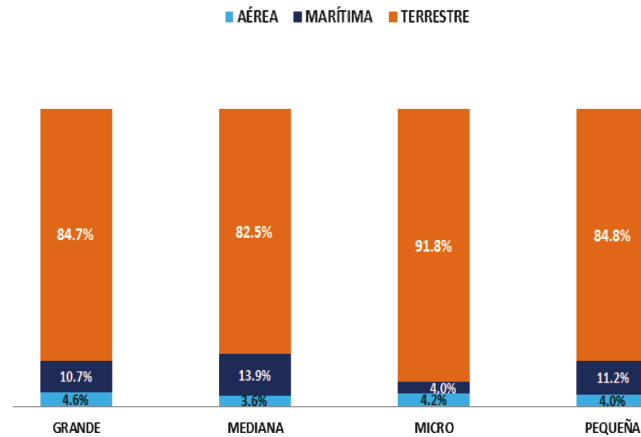


Gráfico 13

Porcentaje de exportaciones por tipo de aduana para cada tamaño de empresa 2016



terrestres, el porcentaje que sale por dichas aduanas oscila entre el 82.5% y el 91.8%, para las aduanas marítimas el porcentaje oscila entre el 4.0% y el 13.9% y las aduanas aéreas entre el 3.6% y el 4.6%. Destacando el segmento Micro que tiene el porcentaje más elevado en el tipo de aduana terrestre. Ver gráfico 13.

La afirmación anterior se complementa con el número de aduanas terrestres que existen en el país. Según datos de la Dirección General de Aduanas, hay 6 aduanas terrestres de frontera, 3 aduanas marítimas de frontera, 2 aduanas aéreas y 31 delegaciones de aduanas en categoría internas, zona francas y depósitos, esto significa que hay más opciones de aduanas terrestres.

Los datos también reflejan que las empresas exportadoras tienen alta preferencia por las aduanas terrestres para movilizar sus mercancías, la preferencia se puede explicar porque el destino de un alto porcentaje de las exportaciones es hacia el norte, Estados Unidos y Centromérica, y muchas de estas exportaciones salen por la vía terrestre hasta llegar a puertos guatemaltecos en el Atlántico como es el caso del puerto Santo Tomas de Castilla y Puerto Barrios, según el ranking de portuario del perfil marítimo y logístico en base al número de TEUS de la CEPAL 2016, estos puertos se encuentran en las posiciones 29 y 30 respectivamente, mientras que el puerto Acajutla en la posición 46, esto pone

de manifiesto la necesidad de fortalecer la capacidad operativa de los puertos marítimos del país.

Por otra parte, el alto volumen de operaciones en las aduanas terrestres, aumenta la vulnerabilidad de los atrasos y reprocesos en las operaciones, debido a factores como la infraestructura poco adecuada de las aduanas y retrasos en la presentación de documentos de transporte de las mercancías, sin embargo para el año 2017 se ha trabajado en la mejora de los procesos de despacho a través de la implementación de las aduanas intermedias que tienen como propósito descongestionar las aduanas de frontera de alto tráfico para reducir los tiempos.

Por tanto, es fundamental para

las empresas exportadoras tener más opciones de aduanas terrestres de frontera como las intermedias y también el fortalecimiento del sistema portuario a través de la mejora de la eficiencia operativa en cuanto a carga y descarga y servicios de almacenamiento y distribución, esto implica invertir en la infraestructura física de las instalaciones, incorporación de nuevas tecnologías y proceso de operación, para lograr la agilización de trámites y en suma mejorar las operaciones de exportación y convertir esto en una ventaja competitiva del país.

H. Edad de las empresas exportadoras

La mayoría de empresas inicia como micro o pequeñas, a medida va transcurriendo

el tiempo van ganando conocimiento, innovación, crecimiento de mercado y estabilidad, lo cual les ayuda a ser más sostenibles, según la Cooperación Alemana (GTZ), CEPAL, CENPROMYPE. (2009)

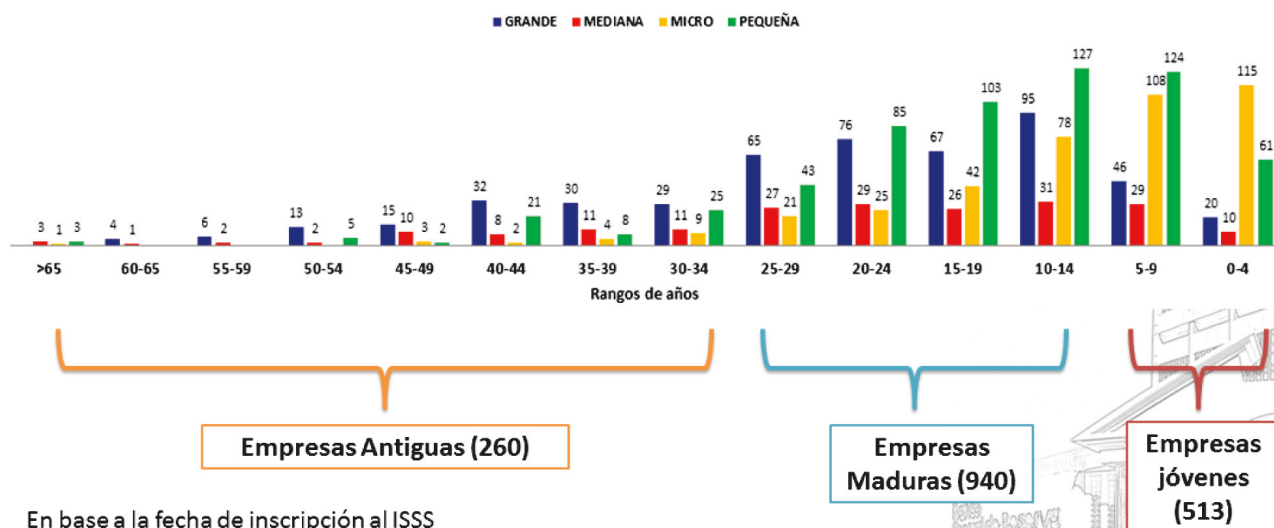
Uno de los propósitos de la investigación fue conocer la edad de las empresas para ello se utilizaron los datos del ISSS y en base a la fecha de inscripción se calculó la edad de las empresas exportadoras, con la limitante de que no hay una edad más allá de la fecha de fundación del ISSS que fue en 1958.

La evidencia empírica muestra que las empresas de menor edad suelen estar en los segmentos micro y pequeños y las empresas de mayor edad en los segmentos de mediana y grande. En los grupos de empresas jóvenes y maduras

que van desde los cero años a los 29 años se tienen 1453 empresas las cuales representan el 84.4% del total de exportadoras, dentro de este grupo el 64% (932 empresas) son micro y pequeñas y el 35% (521 empresas) son medianas y grandes. Y de las empresas más antiguas que están en los rangos de 30 años a 65 años se encuentran 260 empresas (15.6% del total) de las cuales el 68.1% (177 empresas) son grandes y medianas y el 31.9% (83 empresas) son micro y pequeñas. Ver gráfico 14.

Los datos anteriores indican que existen más empresas jóvenes y maduras, lo cual representa una oportunidad para focalizar programas a estos grupos debido al potencial y alcance que tienen para desarrollarlas y hacerlas crecer.

Gráfico 14
Consolidado de empresas según tamaño por años de operación, año 2016



VI. Financiamiento por tamaño de empresa

El acceso a fuentes de financiamiento es un componente fundamental para el desarrollo de las empresas debido a que permite dinamizar su operación, ampliar su oferta productos y/o servicios, mayor posibilidad de acceder a nuevas tecnologías, aumentar el número de empleos, en resumen, contar mas y mejores condiciones para su desarrollo.

Los datos de financiamiento presentados no incluyen el financiamiento externo y se limita al brindado por el sistema financiero que son los bancos, bancos cooperativos y sociedades de ahorro y crédito. Además los datos no se limitan únicamente a las empresas exportadoras sino el universo

de empresas salvadoreñas que solicitaron este servicios a las instituciones financieras. Mencionar además que los datos presentados obedecen a las empresas formales que se avocaron a las instituciones financieras, quedando fuera las empresa informales. También se aclara que éstos datos de financiamiento no estan vinculados a la base desarrollada en esta investigación de comercio exterior y dimensiones laborales.

El comportamiento del financiamiento en cada segmento de empresa refleja un aumento en 2016 respecto a 2015, siendo el segmento mediana empresa el que tuvo el mayor crecimiento que fue de 19.1%, en contraste al segmento pequeña empresa experimentó el menor

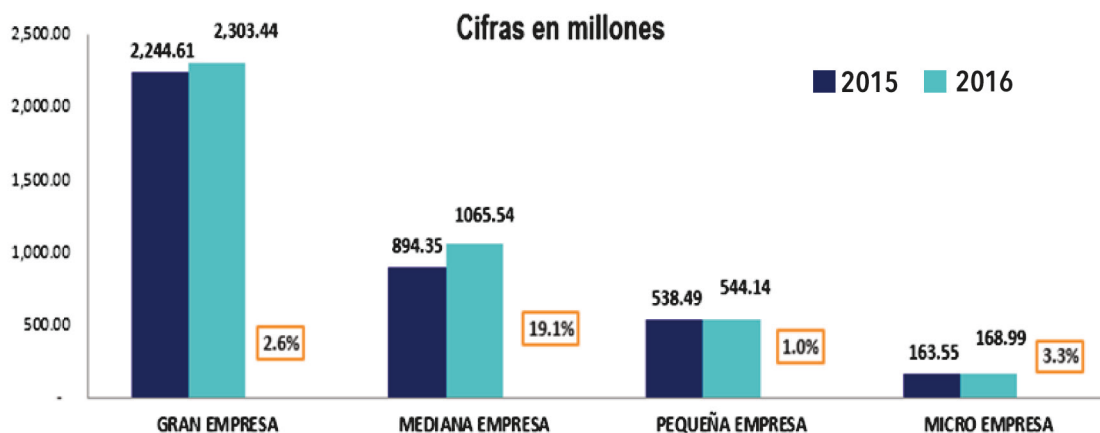
crecimiento con una tasa de 1.0%; en términos generales el financiamiento creció un 6.3%, esto es positivo porque denota que las empresas estan obteniendo fondos para su operación. Ver gráfico 15.

Estos datos son reforzados por la Superintendencia del Sistema Financiero, en su revista Panorama Financiero (Dic. 2016) donde menciona que el crecimiento del financiamiento fue impulsado por el crecimiento de la industria manufacturera, seguido del sector comercio e instituciones financieras privadas.

Las MIPYMES a diferencia de las grandes empresas tienen barreras para acceder a más alternativas de financiamiento, pese al potencial que tienen para dinamizar la economía, por tal motivo es necesario

Gráfico 15

Comparativo del monto de créditos otorgados por tamaño de empresa 2015 y 2016



Fuente: Datos Departamento de Estabilidad del Sistema Financiero, BCR

poner a su disposición líneas de financiamiento con condiciones más favorables, como el caso de la banca estatal a través de Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), que tiene varios programas de financiamiento, dirigidos a mujeres, jóvenes y emprendedores en general, algunos con acompañamiento de asistencia técnica, todos estos programas tienen como propósito el fomento de actividades productivas.

El esfuerzo de la banca estatal es muy bueno, sin embargo es necesario ampliar la cobertura de financiamiento y los beneficios para las MIPYMES por parte del sistema financiero dado el alcance y los recursos que tienen. Muchos bancos comerciales ya tienen programas de financiamiento para MIPYMES, pero debido a que este segmento está asociado a una mayor percepción del riesgo son pocos los que aplican a este tipo de financiamiento. Ver gráfico 15.

Finalmente es necesario profundizar en diseñar otras alternativas de financiamiento, tanto entidades públicas como privadas, que se adapten a las condiciones del sector MIPYME, y así mejorar el acceso a recursos financieros.

VII. Conclusiones

En número de empresas, las mipymes exportadoras representa el 49.8% del total, lo cual denota un impacto importante en el ámbito económico, social y laboral.

Las mipymes exportan un 15% del total del país, este dato muestra que tienen la oportunidad de ampliar sus operaciones de comercio con el resto del mundo.

En el empleo formal se evidencia una gran brecha entre el empleo de hombres (62.3%) y de mujeres (37.7%), este dato está influenciado por factores sociales y culturales, como la composición de la PEA donde los hombres tienen un 58.6% y las mujeres un 41.4%, otro factor es el trabajo no remunerado de las mujeres al cuidado del hogar. Esta información demuestra que en las empresas exportadoras existe una alta participación de empleo de hombres y una baja participación de empleo de mujeres, por lo que se debe seguir promoviendo la participación de las mujeres en los procesos productivos.

Los destinos de las exportaciones de las mipymes son principalmente Estados Unidos y Centroamérica, esto evidencia que es necesario buscar otros

mercados para diversificar y reducir con ello los riesgos de fluctuaciones económicas de los países de destino.

Existe alta concentración de empresas exportadoras en los departamentos de San Salvador y La Libertad, en contraste con los departamentos de Chalatenango, Cabañas y Morazán que tienen la menor cantidad de empresas exportadoras. La principal razón de esto es que las empresas buscan establecerse donde hay una alta oferta laboral, como San Salvador, La Libertad y Santa Ana en las primeras posiciones dentro del ranking de población; otro elemento es la alta conectividad logística ya que esta zona conecta con cuatro de las principales aduanas del país, y además está sobre el paso de una de las principales carreteras del país.

El 84.4% de las empresas exportadoras están en los grupos de edad jóvenes y maduras, mientras que el 15.6% son empresas antiguas con un rango de edad que oscila entre los 30 y 65 años, destacando que la mayor cantidad de empresas antiguas son grandes empresas, y los segmentos micro y pequeñas se ubican en los grupos de empresas jóvenes y maduras.

Las aduanas terrestres registran

el 85% de las exportaciones del país y en menor porcentaje las aduanas marítimas y aéreas, lo cual aumenta la vulnerabilidad de atrasos en los procesos por el volumen de operaciones.

Es necesario emprender un proceso de diversificación de la oferta exportable de las MIPYMES para ser más competitivos en el mercado internacional, así como también construir las capacidades para desarrollar una industria más compleja, que permita la diversificación y genere mayor valor agregado.

VIII. Recomendaciones finales

Desarrollar políticas públicas y programas focalizados para las mipymes que faciliten el acceso y ampliación de su capacidad de venta, diversidad de productos y destinos en los mercados internacionales.

Continuar profundizando en la dinámica de su comportamiento, conocer las necesidades de las empresas para elevar su participación y con ello mejorar las condiciones de muchas familias salvadoreñas.

Bibliografía

- BCR. (2017). Informe de estadísticas de comercio exterior a diciembre de 2016.

San Salvador, El Salvador.

- BCR, Oscar Cabrera. (Mayo 2017). Aporte de las mujeres a la economía desde las políticas públicas, del cuidado, la corresponsabilidad y las cuentas satélites. San Salvador, El Salvador.
- BCR, Oscar Cabrera y Pablo Amaya. (2013). La Transformación Estructural: Una solución a la trampa de bajo crecimiento en El Salvador. San Salvador, El Salvador.
- BID. (2014). A la conquista de los mercados mundiales: Cómo promover la internacionalización de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe.
- BID, Alicia Frohmann, Nanno Mulder, Ximena Olmos, Roberto Urmeneta. (Noviembre de 2016). Internacionalización de las Pymes, innovación para exportar. Santiago de Chile.
- BID, Roberto Urmeneta. (Junio 2016). Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina, el aporte de las Pymes. Santiago de Chile.
- CONAMYPE, Ileana Rogel. (Noviembre 2016). Ponencia: Políticas públicas de apoyo a la mype en El Salvador. San Salvador, El Salvador.
- FMI. (2009). VI Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Washington, D.C., EE.UU.
- GTZ, CEPAL, CENPROMYPE.

(2009). Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. San Salvador, El Salvador.

- ISSS. (2017). Estadísticas del ISSS 2016. San Salvador, El Salvador.
- MINEC. (2005). El Salvador, generando riqueza desde la base: Políticas y estrategias para la competitividad sostenible de las Mipymes.
- MINEC. (2014). Política de transformación productiva. San Salvador, El Salvador.
- MINEC Y CONAMYPE. (Noviembre 2014). Política nacional de emprendimiento. San Salvador, El Salvador.
- PROESA, Abdi Aguirre. (Mayo 2016). Presentación: Análisis de las Mipymes exportadoras, metodología y obstáculos.
- SSF. (Diciembre 2016). Panorama Financiero. Préstamos a empresas, 17.