



85
ANIVERSARIO

Documentos de Economía y Finanzas 02/2019

Caracterización del sector
exportador e importador por
tamaño de empresa

Banco
Central de Reserva
del Salvador





Documentos de Economía y Finanzas

Caracterización del sector exportador e importador por tamaño de empresa

Claudia Campos Mejía

René López Larios

2019

**Departamento de Investigación Económica y Financiera
Banco Central de Reserva de El Salvador
Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte
San Salvador, El Salvador, C. A.**

El Banco Central al publicar esta serie de Documentos de Economía y Finanzas, pretende facilitar la difusión de estudios económicos y financieros que contribuyan al mejor conocimiento de la realidad salvadoreña.

Las interpretaciones, análisis y conclusiones de estos trabajos representan las ideas de los autores y no coinciden necesariamente con el criterio de este Banco Central.

Prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin previa autorización del Departamento de Investigación Económica y Financiera del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Índice

I. Antecedentes	1
II. Objetivos.....	2
III. Metodología y consideraciones	2
IV. Indicadores básicos de las exportaciones.....	4
A. Evolución de las exportaciones totales.....	4
B. Índice de concentración de empresas asociadas a la exportación	5
C. Índice de concentración de mercados de las empresas asociadas a la exportación	6
V. Exportaciones: Indicadores por tamaño de empresa	7
A. Valor exportado por tamaño de empresa.....	8
B. Número de empresas asociadas a la exportación por tamaño.....	9
C. Ubicación geográfica de las empresas asociadas a la exportación	10
D. Principales países destino de las exportaciones por tamaño de empresa	12
E. Principales productos de exportación por tamaño de empresa	14
F. Edad de las empresas asociadas a la exportación.....	17
VI. Participación de la mujer en el comercio exterior	18
A. Empleo total de las empresas exportadoras desde una perspectiva de género	18
B. Salarios de las empresas exportadoras desde una perspectiva de género	20
VII. Importaciones: Indicadores por tamaño de empresa.....	23
A. Evolución de las importaciones totales.....	23
B. Valor importado por tamaño de empresa.....	24
C. Principales países proveedores de bienes por tamaño de empresa	25
D. Importaciones por tamaño de empresa en función de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme	26
E. Edad de las empresas asociadas a la importación	28
VIII. Conclusiones y recomendaciones	29
Bibliografía	31

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas son piezas importantes para el desarrollo económico de los países y El Salvador no es la excepción que ya que el 77.9% de las empresas que exportaron en el año 2017 fueron MIPYMES, por ello es fundamental que los programas de políticas públicas se enfoquen en estas empresas debido al potencial dinamizador por el lado del empleo, los tributos, la producción y comercialización.

Esta investigación persigue clasificar a las empresas exportadoras e importadoras salvadoreñas por tamaño en base al criterio del número de empleados y valor exportado, que se logró con el apoyo del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) que aportó los datos laborales y la Dirección General de Aduanas (DGA) que proporcionó la base de datos de comercio exterior, ambas bases se articularon para construir diferentes indicadores que muestran la situación y parte de la dinámica de trabajo de las empresas de comercio exterior.

Esta investigación se estructura en objetivos, metodología, indicadores básicos de las exportaciones, indicadores de las exportaciones por tamaño, indicadores de las importaciones por tamaño, participación de la mujer en las empresas asociadas a la exportación y un apartado de conclusiones y recomendaciones derivadas de los resultados descritos a lo largo de todo el documento.

Algunos de los resultados más destacados son: el grado de concentración de empresas asociadas a la exportación que muestra que el 1% de las empresas exportaron más del 50% del total, otro de los hallazgos es que las MIPYMES exportaron el 6.1% del total, la Gran empresa generó el 85.8% del empleo de las empresas asociadas a la exportación. Este estudio también aborda una perspectiva de género con el propósito de medir la participación de la mujer, que mostró que la participación laboral de la mujer en las empresas asociadas a la exportación fue del 41.9% y los hombres 58.1%.

La información estadística de exportaciones desagregada por tamaño es escasa, por tal motivo los resultados obtenidos de esta investigación se convierten en un insumo a disposición en relación al tema MIPYME para el gobierno, academia, organismos internacionales, gremiales empresariales, ONG's y otras instituciones que tienen como propósito impulsar una nueva generación de políticas públicas con una visión estratégica que permita estimular el crecimiento de las empresas y por ende el crecimiento del país.

I. Antecedentes

En julio de 2011 se desarrolló la Cumbre XXVII de presidentes de Centroamérica, bajo la coordinación de la Secretaría de Integración Centroamericana (SICA) en donde acordó generar información estadística por tamaño de empresa para todos los países de la región.

Es así, que, El Banco Central asumió el compromiso de atender el requerimiento estadístico desde la gestión de información con el ISSS, articulado de bases de datos, construcción de indicadores, divulgación de resultados y compartir los resultados con los organismos interesados.

En el año 2017 se presentó el primer estudio sobre empresas exportadoras “Caracterización del sector exportador por tamaño de empresa”, éste incluía una serie de indicadores para cada tamaño de empresa, en ese primer estudio se trabajaron los datos de los años 2015 y 2016 con el apoyo del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), del Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones (PROESA) y el Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CEMPROMYPE).

Como seguimiento al proceso iniciado en 2017, el BCR presentó en mayo 2019 un segundo estudio sobre la “Caracterización del sector exportador e importador por tamaño de empresa” con datos de los años 2016 y 2017, incluyendo las importaciones, con nuevos indicadores y con algunas variantes en la metodología como resultado de las mejoras, producto del acompañamiento de CEPAL.



II. Objetivos

Objetivo general

Caracterizar al sector exportador e importador salvadoreño en base al tamaño de empresa para los años 2016 y 2017

Objetivos específicos

- Clasificar las empresas exportadoras e importadoras como micro, pequeñas medianas y grandes según criterio de número de empleados y valor exportado
- Construir diferentes indicadores por tamaño de empresa a fin de conocer con mayor profundidad su comportamiento y dinámica, posición geografía, valor exportado, empleo, entre otros.
- Elaborar información estadística de las empresas exportadoras e importadoras desde una perspectiva de género.

III. Metodología y consideraciones

La metodología utilizada en esta investigación se retoma del documento de la CEPAL “Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina, el aporte de las PYMES” de Roberto Urmeneta, publicado en 2016.

Esta metodología se fundamenta en un modelo de complementariedad de bases de datos, es decir, se articulan los datos laborales del ISSS y los datos de comercio exterior del Banco Central, usando como variable llave el Número de Identificación Tributaria (NIT), que es la variable que une ambas bases de datos. Esta metodología incluye la gestión de obtención de

datos con las instituciones, recopilación de datos, adecuaciones de los datos (anualizarlos, agruparlos), limpieza de datos, articulación de bases de datos, construcción de los indicadores, análisis de los resultados y divulgación de los datos.

Los datos que proporciona el ISSS son el número de trabajadores totales por empresa, a este dato se le aplica el criterio de “número de trabajadores”, en base a la clasificación de empresas establecida en la Ley MYPE, para poder clasificar a las empresas como micro, pequeñas, medianas y grandes. (ver tabla 1 con los criterios de clasificación)

Por otra parte, la Dirección General de Aduanas le comparte los datos de comercio exterior al BCR, después, a éstos datos se le aplica metodología del VI Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional y con ello se construyen las estadísticas de comercio exterior.

Posteriormente ambas bases de datos se combinan usando como variable llave el NIT¹ y a partir de allí se construyen los diferentes indicadores que se muestran en la presente investigación.

Aspectos importantes en la metodología

Empresa asociada a la exportación: Se refiere a todos los agentes que realizaron trámites en la aduana para realizar envíos al exterior, independiente si es persona natural o jurídica; estas empresas también pueden importar y tener operaciones con el mercado interno.

Empresa asociada a la importación: Se refiere a todos los agentes que realizaron trámites en la aduana para realizar compras en el exterior y posteriormente ingresarla a El Salvador, independiente si es persona natural o jurídica; estas empresas también pueden exportar y tener operaciones en el mercado interno.

No es posible identificar las pequeñas empresas que producen y luego venden sus bienes a empresas registradas como exportadoras, siendo esta una limitante en la investigación, pues muchos pequeños productores destinan sus bienes a la exportación, pero 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.

Quedaron fuera de la caracterización las empresas que no tenían registros de seguridad social, debido a que no se pudo contar con la información necesaria.

Debido a que el criterio principal para clasificar a las empresas es el número de empleados que se obtiene de la seguridad social, la presente investigación tiene cobertura únicamente para el empleo formal.

Para reducir algunas de las limitantes en la clasificación es necesario contar con otras clasificaciones como las ventas totales anuales, sin embargo, en este momento no pudo ser posible debido a que en nuestro país existen restricciones legales para obtener información detallada por empresa, específicamente el art. 28 del Código Tributario.

¹ El artículo 64 de la Ley Orgánica del BCR prohíbe compartir datos desagregados de empresas

Criterios para la clasificación de empresa utilizado en la investigación

En El Salvador los criterios para clasificar a las empresas por tamaño están definidos en la Ley de Fomento, protección y desarrollo para la Micro y Pequeña empresa en su artículo 3, que clasifica a las micro y pequeñas empresas, y las mediana y grandes están clasificadas por resolución de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), (Ver tabla 1).

El criterio principal que se utilizó para clasificar a las empresas fue el criterio de número de trabajadores, en algunos casos donde la empresa reportó exportaciones significativas y su número de trabajadores la ubicó en los tamaños Micro o Pequeña se utilizó el criterio de ventas brutas anuales, utilizando el valor exportado como un proxy de este valor, el salario mínimo de referencia para esta clasificación fue de US\$ 304.17

Tabla 1

Criterios de clasificación para las empresas

Tamaño o segmento	Ventas brutas anuales en términos de salarios min.	Ventas brutas anuales en términos monetarios	Número de trabajadores
Emprendimiento¹	Hasta un máximo de \$5,714.29	No remunerado o hasta \$5,714.29	Trabajadores no remunerados
Microempresa²	Ventas brutas anuales de hasta 482 salarios mínimos	Hasta \$146,609.94	Hasta 10
Pequeña empresa²	Ventas brutas anuales de 482 y hasta 4,817 salarios mínimos	De \$146,609.95 a \$ 1,465,186.89	Hasta 50
Mediana empresa³	Ventas brutas anuales hasta US\$ 7 millones	De \$1,465,186.90 a \$7,000,000.00	Hasta 100
Gran empresa³	Mas de US\$ 7 millones	Mas de \$7,000,000.00	Más de 100

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

(3) Ministerio de Economía, El Salvador, Generando riqueza desde la base: Políticas y estrategias para la competitividad sostenible de las MIPYMEs

IV. Indicadores básicos de las exportaciones

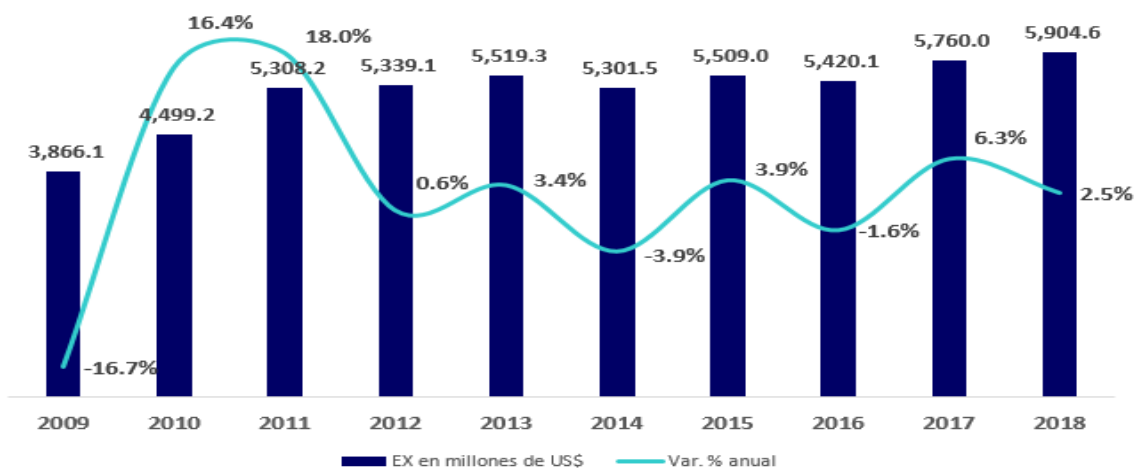
Las exportaciones son consideradas un motor para empujar el crecimiento económico de los países, allí radica la importancia de medir su desempeño para dirigir programas e iniciativas que estimulen su desarrollo.

A. Evolución de las exportaciones totales

En los últimos diez años las exportaciones salvadoreñas han tenido un desempeño positivo que se evidencia con una tasa crecimiento medio del 2.9%, mostrando una tendencia creciente en la mayor parte del periodo, asociados a la apertura de nuevos mercados, mayores volumen de ventas, entre otros factores; sin embargo también se registraron caídas, para 2009 las exportaciones se redujeron producto de la crisis económica internacional, para los años 2014 y 2016 las caídas se asociaron a menores compras de parte de Estados Unidos que es principal socio comercial del país, (ver gráfico 1).

Gráfico 1

Evolución de las exportaciones totales de bienes de El Salvador

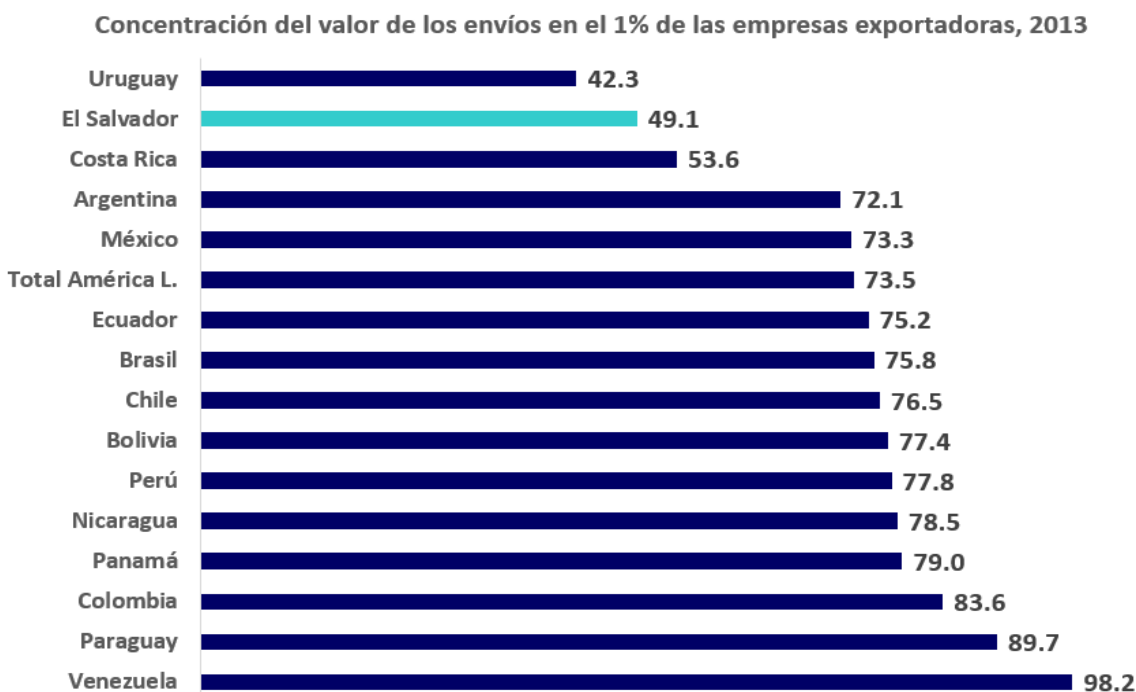


Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA

B. Índice de concentración de empresas asociadas a la exportación

Según Urmeneta (2016) existe una elevada concentración de las exportaciones en pocas empresas en América Latina, y esto se justifica en que la actividad exportadora requiere asumir costos que no todas las empresas están en la capacidad de asumir.

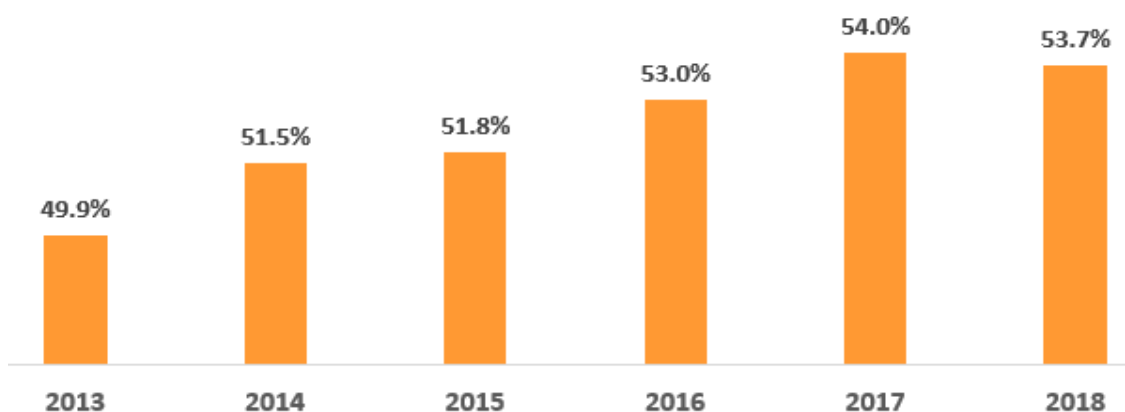
Gráfico 2



Fuente: Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina (CEPAL)

Grafico 3

Concentración de las exportaciones del 1% de empresas



Fuente: Elaboración propia con datos de DGA

La alta concentración de las exportaciones en pocas empresas se da en la mayoría de países de América Latina, según muestra el gráfico 2, además señala a países con niveles de concentración arriba del 70% que son la mayoría. Para el caso de El Salvador, ver gráfico 3, los datos de los años 2014 a 2018 muestran que el 1% de las empresas concentran una proporción mayor al 50% del total de las exportaciones del país, un porcentaje alto, pero en comparación a América Latina es de los países con menor concentración.

C. Índice de concentración de mercados de las empresas asociadas a la exportación

El Salvador posee una política comercial abierta, esto lo confirma el índice de Libertad Económica de “The Heritage Foundation” que ubica a El Salvador en la posición 84 de 180 países clasificándolo entre los países con más libertades económicas para comercializar con el exterior, este índice incluye aspectos como: eficiencia regulatoria, estado de derecho, eficiencia regulatoria y apertura de mercado.

Pese a tener una economía abierta existe alta concentración de las exportaciones en pocos mercados, según los datos registrados para los años 2013 a 2018 El Salvador le vendió a más de 120 países alrededor del mundo, sin embargo, posee una alta concentración en 5 mercados, para el año 2018 el 44.1% de sus exportaciones se dirigieron hacia Estados Unidos, 15.3% a Honduras, 14.4% a Guatemala, 6.9% a Nicaragua y 4.4% a Costa Rica; en su conjunto estos cinco mercados concentraron el 85.1% del total exportado por el país.

Para poder medir el nivel de concentración de mercados también se calculó el Índice Hirschman Herfindahl para 2018, el resultado fue de 0.24, lo cual indica una alta concentración, dato que se confirma con lo expresado anteriormente donde Estados Unidos y los países de la región Centroamericana son los principales socios comerciales del país.

Para medir el nivel de concentración se calculó el índice Hirschman Herfindahl²

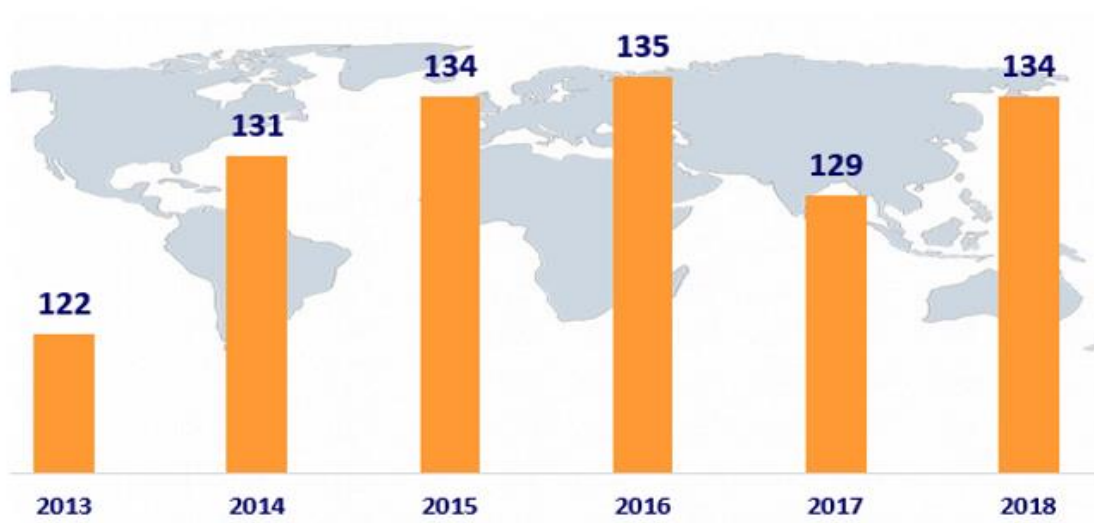
$$IHH = \frac{\sum_{j=1}^n P_j^2 - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}}$$

Dónde: $P_i = X_{ij}/X_{Ti}$ indica la participación de mercado del país j en las exportaciones del país i en el total de sus exportaciones (X_{Ti}).

Según Durán y Alvarez (2011) un índice mayor a 0.18 se considera “altamente concentrado”; entre 0.10 y 0.18 “moderadamente concentrado” y entre 0.0 y 0.10 se considera “diversificado”.

Gráfico 4

Número de países destino de las exportaciones



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA

Según el gráfico 4, para los años 2014 a 2018 El Salvador le vendió a más de 130 países, destacando Estados Unidos como principal socio comercial y la región Centroamericana seguidos de México, República Dominicana, Panamá, entre otros.

V. Exportaciones: Indicadores por tamaño de empresa

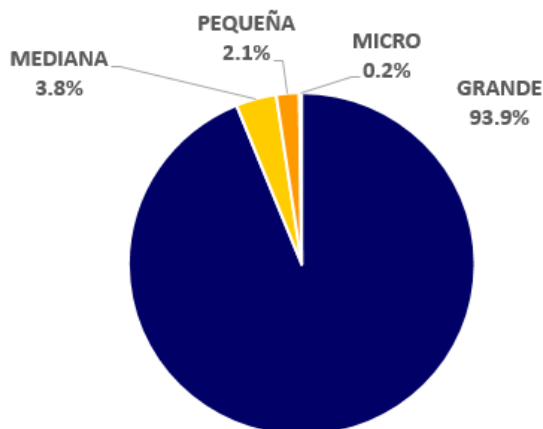
Todo esfuerzo encaminado al fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas debe tener como base información estadística que brinde un diagnóstico a fin de identificar áreas de oportunidad y puntos fuertes para focalizar acciones en pro de su desarrollo.

² Índice Hirschman Herfindahl es un indicador que registra el nivel de concentración de mercados; pondera el peso de cada observación respecto al total.

A. Valor exportado por tamaño de empresa

Gráfico 5

Exportaciones en US\$ según tamaño de empresa, 2017



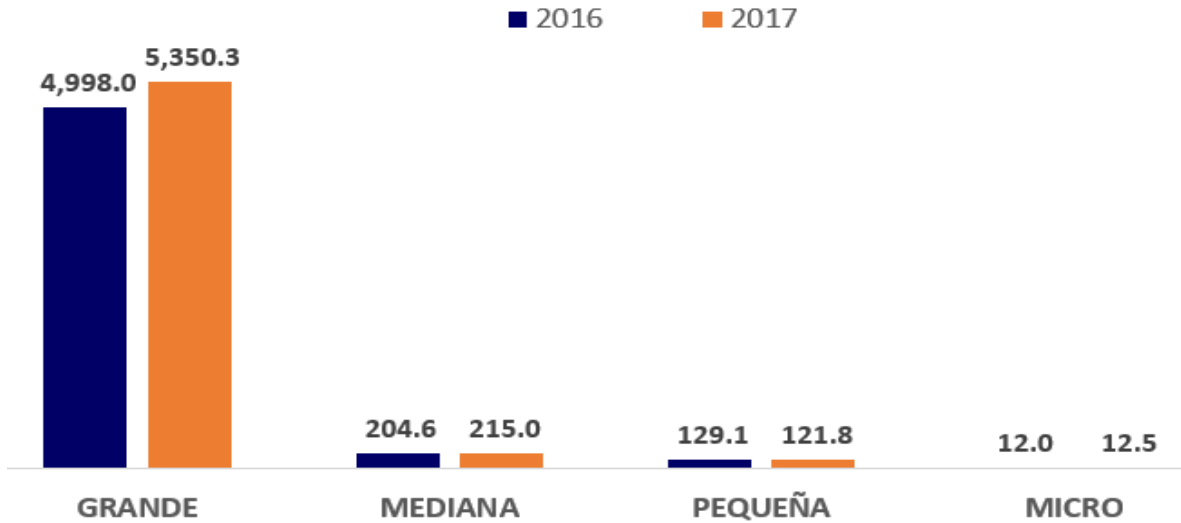
Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

El primer resultado de esta sección es que las MIPYMES aportaron el 6.1% del total exportado, de este grupo destaca la mediana empresa con un 3.8%, le siguen la pequeña con un 2.1% y la micro con un 0.2%, por su parte las empresas grandes exportaron el 93.9% del total para año 2017, la mayor participación de las exportaciones por parte de las Grandes empresas obedece a que la Gran empresa tiene mayor capacidad productiva, mayores recursos, capital humano y en muchos casos también cuentan con inversión extranjera directa que da un soporte a sus operaciones, según Sierra (2019) las empresas identificadas de inversión extranjera directa registraron exportaciones por US\$3,713.1 millones que equivale al 64.0% del total exportado del país.

Por otra parte, según el gráfico 6 las exportaciones para cada tamaño de empresa se mantienen, esto da cuenta del esfuerzo exportador de todos los tamaños en especial de las MIPYMES que pese a enfrentar mayores barreras para su internacionalización continúan. Estos resultados tienen argumentos válidos que la gran empresa tiene mayor capacidad productiva y recursos para poder entrar en un proceso de exportación.

Gráfico 6

Comparativo: Valor exportado por tamaño de empresa
millones de US\$

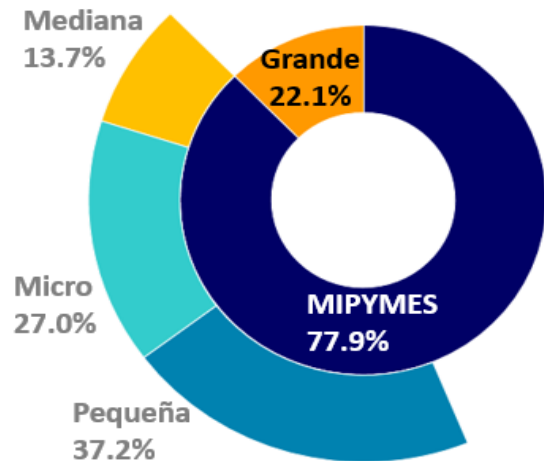


Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

B. Número de empresas asociadas a la exportación por tamaño

En número de empresas exportadoras las MIPYMES conforman el 77.9% del total, dentro de este grupo destaca la Pequeña con 37.2%, le sigue la Microempresa con 27.0%, la Mediana con 13.7%; y la Gran empresa con un 22.1%, similar situación sucede con las empresas en general para todo el país donde según el Directorio de unidades económicas 2011 – 2012 el 99.7% son MIPYMES y sólo un 0.3% son grandes; para América Latina, según Dini y Stumpo (2018) para el año 2016 la distribución de empresas estaba compuesta por un 88.4% grandes y un 11.6% MIPYMES. En los tres escenarios se repite la misma figura, las MIPYMES conforman el mayor número de empresas y las Grandes el grupo más pequeño, situación que confirma el papel relevante de las MIPYMES en el tejido empresarial de los países por su aporte al empleo y productividad.

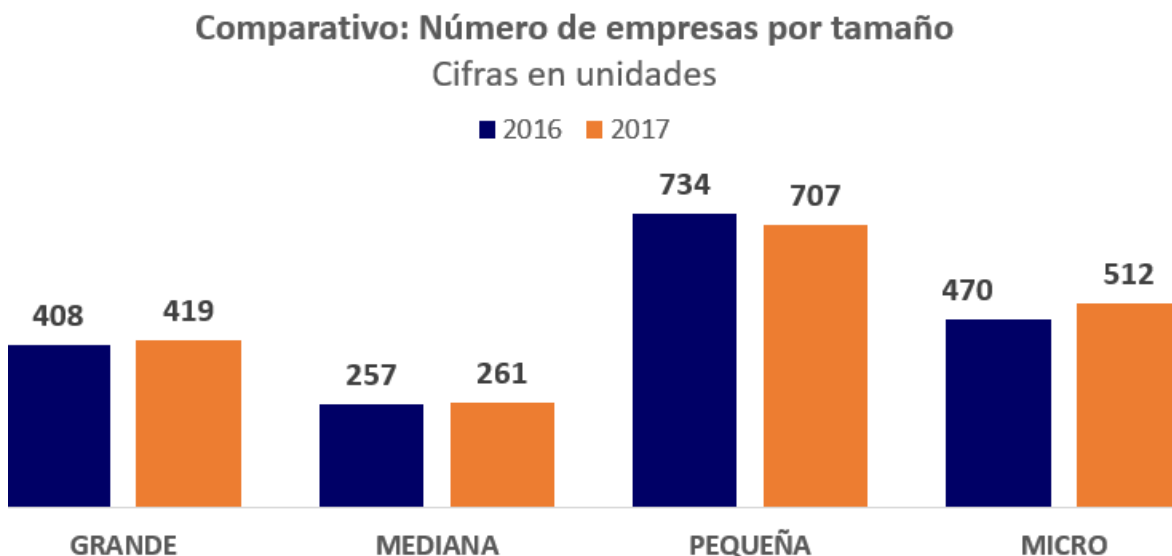
Gráfico 7
Participación de empresas por tamaño, 2017



Fuente: Elaboración propia con datos del ISSS y DGA

Según el gráfico 8 al comparar el número de empresas exportadoras de los años 2016 y 2017 se aprecia que los datos no experimentan variaciones significativas, sino por el contrario los datos se mantienen lo que da cuenta del esfuerzo exportador de muchos micro, pequeños y medianos empresarios que a pesar de las barreras y dificultades se mantienen constantes.

Gráfico 8



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Según la OMC (2016) las PYMES son numéricamente importantes, pero representan solamente una pequeña porción de las exportaciones totales de un país, por lo general exportan a pocos mercados y presentan una reducida oferta exportable. Se ha determinado que existe una relación entre productividad, tamaño y experiencia exportable que explican la baja participación de las PYMES en el comercio internacional y de acuerdo al BID (2014) en la mayoría de los casos las MIPYMES experimentan fragilidades en su proceso exportador, por ejemplo, poca capacidad de generar economías de escala, innovaciones al producto, asimetrías de información, costos para cumplir requisitos de entrada en los países importadores, entre otros.

C. Ubicación geográfica de las empresas asociadas a la exportación

Saber la ubicación geográfica de las empresas es muy importante para focalizar programas que lleven como objetivos el desarrollo territorial en zonas con menores oportunidades de crecimiento.

Según los datos obtenidos de la investigación, el 92.6% de las empresas asociadas a la exportación están ubicadas en los departamentos de San Salvador (87.2%) y La Libertad (5.4%) y el resto, el 7.4%, distribuido en 12 departamentos, (ver gráfico 9).

Tabla 2

Empresas por ubicación geográfica, año 2017

Departamento	Grande	Mediana	Micro	Pequeña	Total empresas	Participación empresas	Población	Participación población
San Salvador	384	235	415	622	1656	87.2%	1,785,829	27.1%
La Libertad	13	13	34	42	102	5.4%	803,625	12.2%
Santa Ana	12	4	15	12	43	2.3%	589,630	9.0%
Sonsonate	3	3	10	4	20	1.1%	506,579	7.7%
San Miguel	4	3	7	5	19	1.0%	500,062	7.6%
Chalatenango		1	7	3	11	0.6%	204,919	3.1%
La Paz	2	1	6	2	11	0.6%	362,649	5.5%
La Unión		1	4	5	10	0.5%	268,557	4.1%
Usulután	1		3	4	8	0.4%	374,629	5.7%
San Vicente			4	1	5	0.3%	184,093	2.8%
Cuscatlán			1	3	4	0.2%	266,231	4.0%
Morazán			3	1	4	0.2%	203,677	3.1%
Ahuachapán			1	2	3	0.2%	363,619	5.5%
Cabañas			2	1	3	0.2%	167,761	2.5%
Total general	419	261	512	707	1899	100%	6,581,860	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la DIGESTYC, DGA e ISSS

Lo anterior es información suficiente para afirmar que existe una gran concentración de empresas en los departamentos de San Salvador y La Libertad, algunos factores que pueden incidir en este resultado de acuerdo a Campos (2018) son:

- El 39.9% de la población total del país reside en la capital y La Libertad, lo que significa que hay mayor disponibilidad de mano de obra.
- Ubicación estratégica que permite mayor conectividad con algunas de las principales aduanas del país.

D. Principales países destino de las exportaciones por tamaño de empresa

Los resultados de la investigación en términos generales muestran que Estados Unidos y los países de la región Centroamericana son los principales socios de las empresas exportadoras en El Salvador, en la tabla 3 se muestran los principales cinco países destinos de las exportaciones salvadoreñas.

Tabla 3

Principales 5 mercados destinos por tamaño de empresa

MICROEMPRESAS			PEQUEÑAS		
Producto	US\$_millones	%	Producto	US\$_millones	%
Guatemala	\$ 3.9	31.1%	Guatemala	\$ 26.7	21.9%
Honduras	\$ 2.5	19.6%	Honduras	\$ 24.0	19.7%
Estados Unidos	\$ 1.6	12.6%	Estados Unidos	\$ 21.3	17.5%
Nicaragua	\$ 1.5	12.1%	Nicaragua	\$ 16.7	13.7%
Costa Rica	\$ 0.8	6.4%	Costa Rica	\$ 6.4	5.2%
MEDIANAS			GRANDES		
Producto	US\$_millones	%	Producto	US\$_millones	%
Estados Unidos	\$ 57.2	26.6%	Estados Unidos	\$ 2,467.9	46.1%
Guatemala	\$ 44.0	20.5%	Honduras	\$ 727.3	13.6%
Honduras	\$ 37.0	17.2%	Guatemala	\$ 697.3	13.0%
Nicaragua	\$ 23.4	10.9%	Nicaragua	\$ 387.0	7.2%
Costa Rica	\$ 8.5	4.0%	Costa Rica	\$ 243.2	4.5%

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Para el caso de las Grandes empresas, este grupo le vendió a Estados Unidos el 46.1% del total, le siguen los países de la región Centroamericana (38.3%), y en conjunto en estos 5 mercados concentraron el 84.4%. Respecto a las Medianas empresas se da la misma situación, pero con valores diferentes, Estados Unidos es también el principal socio comercial de este grupo a quien se le vendió el 26.6% y en segundo lugar los países de la región Centroamericana (52.6%) que en su conjunto estos 5 mercados totalizaron el 79.2% de las exportaciones totales de este grupo.

La presencia de Estados Unidos como principal socio comercial tanto de la Gran como Mediana empresa tiene varias razones, una de ellas es que este país es uno de los mayores compradores a nivel mundial (14% de las compras mundiales, según datos de COMTRADE (Base de datos de comercio exterior de Naciones Unidas) para el año 2017, con una demanda de bienes que aumenta año con año, según el artículo de Conect Americas BID (2017) , la demanda de alimentos y medicamentos importados de Estados Unidos pasó de 4.4 millones en 2002 a 8.6 millones en 2010, además, el artículo revela que el 15% del total de alimentos consumidos en Estados Unidos son importados; también es de los mayores compradores de prendas de vestir, según Office of Textiles and Apparel (OTEXA), para el año 2017 le compró a El Salvador el 2.0% (US\$ 1,957.04 millones) del total de prendas de vestir.

Otra de las razones es que muchas empresas son consideradas de inversión extranjera directa (IED) con capital procedente de Estados Unidos, país, que según las estadísticas a diciembre de 2018, acumuló una posición de inversión extranjera directa neta de US\$2,413.6 millones,

en la cual el sector industrial es el que absorbe la mayor participación, equivalente al 50.2% y totalizando US\$1,212 millones, y cuyas empresas exportan principalmente hacia Estados Unidos en donde están localizadas sus casas matrices y/o empresas relacionadas, configurando así, una vinculación con dicho país en la cual destacan el comercio, las remesas y la IED.

Por otra parte, las Pequeñas empresas tienen como principal socio comercial a Guatemala con un 21.9%, Honduras con 19.7% y en tercer lugar Estados Unidos con un 17.5% y el resto de países de la región Centroamericana, concentrando el 78.0% de las exportaciones del este grupo, por el lado de las Micro empresas la situación es muy similar, el principal socio comercial es Guatemala con un 31.1%, Honduras con 19.6%, Estados Unidos con 12.6% y le siguen Nicaragua y Costa Rica.

La razón fundamental del porque las Micro y Pequeñas empresas comercian en mayor medida con Guatemala y Honduras es porque son mercados con mayores facilidades para entrar ya que se enfrentan a menores exigencias, menores costos logísticos, entre otros, mientras que al vender a mercados más alejados se enfrentan a mayores barreras de entrada como controles más estrictos, adecuaciones del producto y empaque que se traducen en mayores costos, que en muchos casos son difíciles de superar, razón por la cual las MYPES tienen mayor orientación al mercado interno y a los países vecinos.

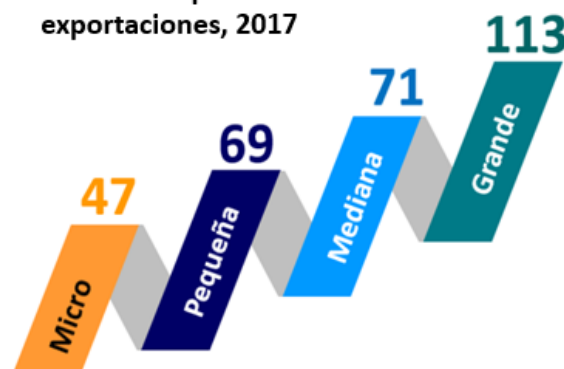
E. Principales productos de exportación por tamaño de empresa

Las exportaciones totales de El Salvador en los últimos años han tenido una fuerte orientación hacia la industria manufactura y la maquila (\$1,261.8 millones) que, según el informe de comercio exterior a diciembre 2018, el 75.6% (US\$ 4,465.6 millones) pertenecen al rubro de industria manufacturera, siendo los tres principales rubros Fabricación de prendas de vestir con \$1,432.0 millones, Fabricación de productos alimenticios con US\$752.9 millones y Fabricación de productos textiles con US\$461.6 millones.

En la presente investigación se analizó la oferta exportable de forma más desagregada a partir de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme revisión 4 (CIIU) en donde los productos exportados se expresan en función de las actividades económicas de dicho clasificador.

Gráfico 10

Número de países destinos de las exportaciones, 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Tabla 4

Exportaciones por tamaño de empresa en función de la CIU

MICROEMPRESAS			PEQUEÑAS		
Actividad	%	US\$_millones	Actividad	%	US\$_millones
1. Fabricación de maquinaria y equipo	12.4%	\$ 1.5	1. Agricultura, ganadería, caza	12.8%	\$ 15.5
2. Fabricación de sustancias y productos químicos	10.3%	\$ 1.3	2. Fabricación de sustancias y productos químicos	12.5%	\$ 15.2
3. Agricultura, ganadería, caza	9.0%	\$ 1.1	3. Fabricación de productos de caucho y de plástico	8.7%	\$ 10.6
4. Fabricación de productos de caucho y de plástico	7.8%	\$ 1.0	4. Fabricación de maquinaria y equipo	7.1%	\$ 8.7
5. Fabricación de equipo eléctrico	7.6%	\$ 0.9	5. Fabricación de productos alimenticios	6.9%	\$ 8.4
MEDIANAS			GRANDES		
Actividad	%	US\$_millones	Actividad	%	US\$_millones
1. Agricultura, ganadería, caza	17.3%	\$ 37.2	1. Fabricación de prendas de vestir	40.7%	\$ 2,175.2
2. Elaboración de productos alimenticios	16.9%	\$ 36.4	2. Elaboración de productos alimenticios	13.7%	\$ 733.3
3. Fabricación de productos textiles	10.3%	\$ 22.2	3. Fabricación de productos textiles	8.0%	\$ 427.1
4. Fabricación de productos de caucho y de plástico	8.8%	\$ 18.9	4. Fabricación de productos de caucho y de plástico	5.9%	\$ 316.2
5. Fabricación de sustancias y productos químicos	7.3%	\$ 15.7	5. Fabricación de papel y productos de papel	4.6%	\$ 248.7

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Al analizar la Gran empresa el 40.7% de sus exportaciones se concentran en productos de la actividad económica Fabricación de prendas de vestir, dato que tiene total sentido ya que El Salvador le vende a Estados Unidos cerca del 2.0% del total de prendas de vestir que le compran al mundo, según datos de Office of Textiles and Apparel (OTEXA), donde El Salvador ocupa el puesto número 11 de países proveedores de prendas de vestir. Le siguen bienes relacionados a la fabricación de productos alimenticios, fabricación de productos textiles, fabricación de productos de plástico y fabricación de productos de papel, estas 5 categorías concentran el 72.9% del valor exportado de este grupo.

En las Medianas empresas predominan las exportaciones relacionadas a la clasificación de Agricultura, ganadería y caza con un 17.3%, para las Pequeñas empresas el principal

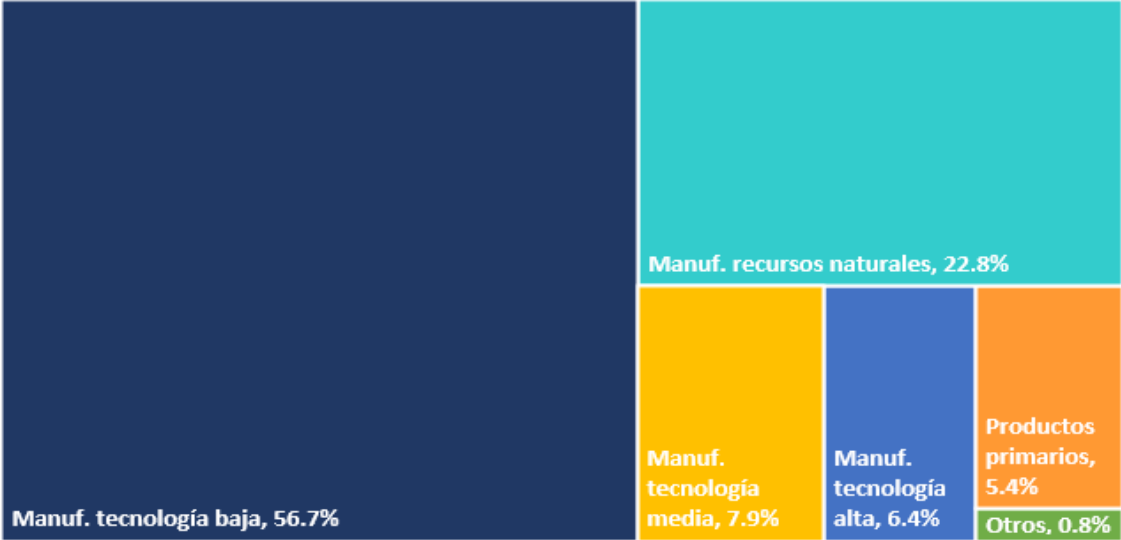
producto de exportación también está en la clasificación de Agricultura, ganadería y caza con un 12.8% y las Micro empresas su principal producto de exportación está dentro de la actividad de Fabricación de maquinaria y equipo (repuestos y partes de maquinaria principalmente) con un 12.4% y una participación importante de productos relacionados con las actividades de fabricación de productos químicos y agricultura y ganadería.

De acuerdo con la Política de transformación productiva del Ministerio de Economía (2014), uno de los elementos que contribuye a que la economía salvadoreña se encuentre en un ciclo de bajo crecimiento económico es la baja capacidad competitiva de sus exportaciones que se comprueba con la clasificación de intensidad tecnológica (construida con la plataforma SIGCI-CEPAL), que muestra que las exportaciones de El Salvador del año 2017, un 6.4% son de tecnología alta, un 7.9% de tecnología media y un 56.7% son de tecnología baja (ver gráfico 11). En manufacturas de tecnología baja se incluye plásticos, manufacturas textiles, prendas de vestir, calzado, entre otras, vinculado a que la mayoría del sector exportador produce bienes con baja incorporación de ciencia y tecnología y que deriva en un bajo grado de diversificación de productos y mercados (CEPAL, 2003)

Según Klinger y Hausmann (2007) la capacidad de un país para incursionar en nuevos productos depende de un conjunto de capacidades necesarias para producir estos nuevos productos como: maquinaria y equipo, insumos intermedios, requerimientos de la formación del trabajo, infraestructura, conocimientos del marco regulatorio, tecnología, marketing, capacidad de resolución de problemas y relaciones laborales. Este conjunto de capacidades no recae únicamente en el empresario, sino también de los gobiernos y organizaciones que puedan sumarse para dar sus aportes dentro de sus competencias.

Gráfico 11

Exportaciones de El Salvador por intensidad tecnológica, 2017



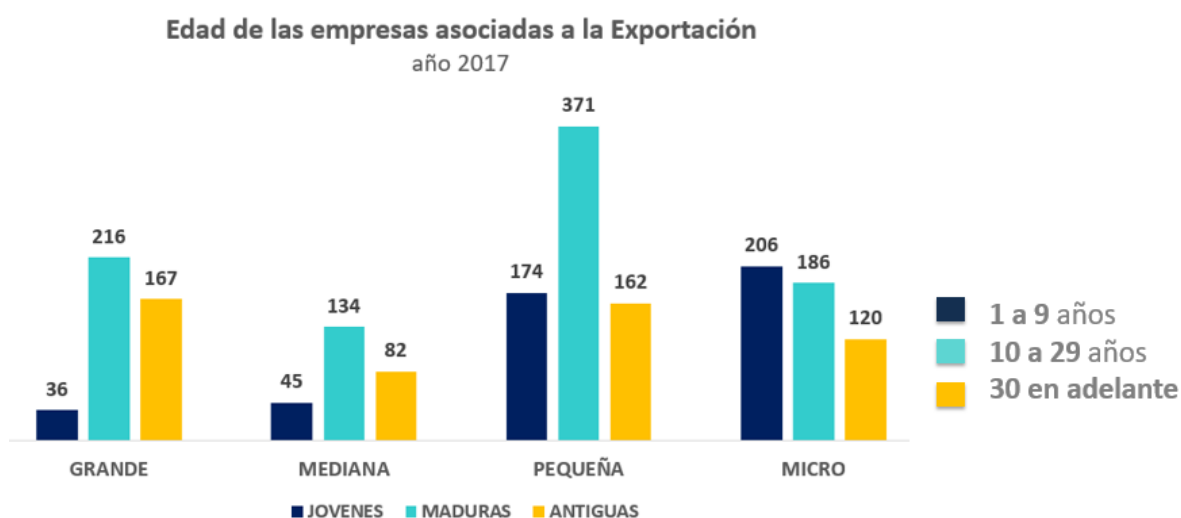
Fuente: SIGCI - Sistema Gráfico de Comercio Internacional (CEPAL)

F. Edad de las empresas asociadas a la exportación

Dentro de esta investigación también se exploró la edad de las empresas, los resultados se muestran en el gráfico 12, donde se crearon tres rangos las empresas jóvenes (1 a 9 años), maduras (10 a 29 años) y antiguas de 30 años en adelante.

Le evidencia empírica muestra que en los rangos de menor edad es donde se ubican gran parte de empresas, para este caso el 24.3% son empresas jóvenes (461), un 47.8% empresas maduras (907) y sólo un 28.0% empresas antiguas (531), de estos tres grupos las predominan son las empresas maduras, y es que la mayoría de empresas nacen como micros o pequeñas y a medida va pasando el tiempo van ganando conocimiento, experiencia, acumulando recursos, adquiriendo mayores capacidades que les ayuda a tener sostenibilidad. (GTZ, CEPAL y CEMPROMYPE, 2009)

Gráfico 12



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Los datos son alentadores porque hay muchas empresas en el segmento Joven que ya están exportando, al compararlo con datos de 2016 de la OMC (2016) para 85 economías, dice que las Grandes empresas encuestadas necesitaron en promedio 17 años antes de empezar a exportar, sin embargo, dada la heterogeneidad de las empresas no se puede inferir cual es la edad promedio de cuando comienzan a exportar, además la información al respecto es muy escasa.

Los datos anteriores dan cuenta del esfuerzo exportador de los micro y pequeños empresarios que son los que más barreras enfrentan en ese camino y de la oportunidad que existe de dirigir programas de fomento exportador.

VI. Participación de la mujer en el comercio exterior

De acuerdo a Frohmann (2018) el comercio también impacta en la igualdad de género en diferentes vías, por el lado del trabajo: El empleo, brecha salarial y condiciones laborales; por el lado del emprendimiento: Acceso a financiamiento, provisión de servicios sociales, acceso a más oportunidades, consumo y roles al interior del hogar. Si hay una mayor apertura comercial, por ejemplo, aumentan las exportaciones, se puede generar mayores empleos, que deriva en mayores posibilidades de empleo para mujeres para contribuir a su empoderamiento económico.

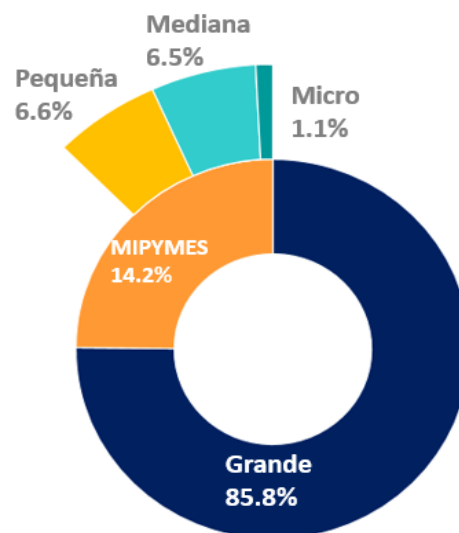
A. Empleo total de las empresas exportadoras desde una perspectiva de género

A nivel mundial la participación de la mujer en el mercado laboral es del 48.5%, es decir de cada 100 mujeres, sólo 48 están empleadas y por el lado de los hombres la participación laboral es de un 75.0% que equivale a decir que, de cada 100 hombres, 75 están empleados; lo que demuestra que las mujeres tienen menos probabilidades de conseguir un empleo formal en contraste que los hombres (OIT, 2018)

Al analizar el empleo total que generan las empresas asociadas a la exportación se identifica que el 85.8% es generado por la Gran empresa, luego las MIPYMES generan un 14.2% y dentro de este grupo el tamaño que mayor aporte genera es la Pequeña con 6.6%, le sigue la Mediana con 6.5% y finalmente la Microempresa con 1.1%.

Las empresas asociadas a la exportación generaron aproximadamente 250,132 puestos de trabajo, de los cuales la Gran empresa fue la responsable de generar 214,570 (85.8%) y las MIPYMES 35,562 (14.2%). Al calcular la relación del empleo total que generan las exportadoras versus el empleo total del sector privado (657,979) registrado en el ISSS, se obtiene que las empresas exportadoras aportan el 38.0% del empleo privado, esto pone en evidencia la importancia que tiene las empresas exportadoras en el empleo y su contribución al ingreso de los hogares.

Gráfico 13
Empleo total empresas asociadas a la exportación año 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Tabla 5

Empleos generados por las empresas asociadas a la exportación, año 2017

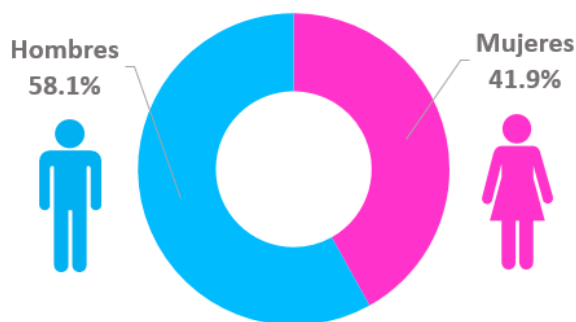
Tamaño de empresa	Trabajadores totales	Trabajadores Hombres	Trabajadores mujeres	Participación Mujeres	Participación Hombres	Diferencia Participación
Grande	214,570	121,715	92,855	43.3%	56.7%	13.5%
Mediana	16,326	10,899	5,427	33.2%	66.8%	33.5%
Pequeña	16,499	10,834	5,665	34.3%	65.7%	31.3%
Micro	2,737	1,778	959	35.0%	65.0%	29.9%
Totales	250,132	145,226	104,906	41.9%	58.1%	16.1%

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Referente a la participación laboral de las empresas asociadas a las exportación en términos desagregados se observa que las *mujeres* tienen una participación del 41.9% y los hombres 58.1%, lo que demuestra que existe mayor participación de hombres; según se muestra en la tabla 5 esta situación también se refleja en todos los tamaños de empresa, siendo la Mediana empresas la que tiene una diferencia mayor que es del 33.5% que se traduce en mayor participación de hombres, mientras que la Gran empresa también tiene mayor participación de hombres, sin embargo tiene una brecha más pequeña (13.5%) lo que significa que brinda más oportunidades laborales a mujeres.

Gráfico 14

Participación laboral de las empresas asociadas a la exportación, 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Esta preferencia laboral de Hombres versus Mujeres en las empresas exportadoras es un reflejo de la situación que vive el país, que se sustenta con los datos de EHPM (2017) que menciona que la Población Total (PT) de El Salvador está compuesta por un 53.0% de mujeres y un 47.0% de hombres, lo que demuestra que hay más mujeres que hombres. Desde el punto de vista económico, es importante delimitar la población según edad, como un parámetro a fin de conocer los que están en edad de trabajar (mayor a 16 años), que es la Población en Edad de Trabajar (PET), resultando que este segmento están compuesto por un 45.6% hombres (2,180,068) y un 54.4% mujeres (2,600,462), sin embargo, cuando se habla de la cantidad de mujeres empleadas la cifra se reduce y esto lo confirma los datos de la Población Económicamente Activa (PEA), que según la (EHPM) 2017, únicamente el 46.3% de las mujeres forma parte del mercado laboral, que equivale a decir que de cada 100 mujeres sólo 46 tiene un empleo y el resto que son 54 se ubican en la Población Económicamente

Inactiva (PEI), mientras que para el segmento de los hombres el 80.6% están en la PEA, es decir, de cada 100 hombres 81 forman parte del mercado laboral y 19 están dentro de la PEI, comprendiendo que es la población que siendo parte del grupo de personas en edad de trabajar, no está trabajando ni buscando trabajo.

También en la misma encuesta señala los motivos entre hombres y mujeres del porque no están dentro de la fuerza laboral y para el caso de las mujeres, el 69.5% dice que el principal motivo es porque asumen trabajos no remunerados como labores domésticas que incluyen también labores de cuidado de otros familiares como hijos, ésta realidad está ligada a los estereotipos culturales y sociales que asocian a las mujeres exclusivamente o en mayor medida a dichas labores debido a que la mujer se “apropia” de su rol en el hogar, delegando en ella la mayoría de las labores domésticas y de cuidado de familiares, que en consecuencia lleva a una responsabilidad desproporcionada y/o desigual en las tareas del hogar.

El trabajo no remunerado comprende diferentes actividades como la preparación de alimentos, limpieza, cuidado de personas menores, personas enfermas o mayores, recolección de agua, entre otros. El tiempo que se dedica a estas actividades tiene un valor económico real, pero ese valor no es reconocido por los conceptos macroeconómicos de los sistemas de Cuentas Nacionales. (ONU Mujeres, 2015)

Los resultados de la investigación realizada pusieron de manifiesto una realidad mundial que también toca a nuestro país y es que existe una desigualdad laboral entre hombres y mujeres.

B. Salarios de las empresas exportadoras desde una perspectiva de género

Isabel Allende, la renombrada novelista chilena, dijo una vez: “Si una mujer está empoderada, sus hijos y su familia van a estar mejor. Si las familias prosperan, el pueblo prospera, y al final también lo hace todo el país”.

La brecha salarial a nivel mundial se estima en un 23%, que equivale a decir que por cada dólar que gana un hombre, una mujer gana por el mismo empleo y con iguales cualificaciones 77 centavos, (OIT, 2016). Para el caso de América Latina según el Observatorio de igualdad de género (2016) para el año 2014, la brecha se estimó en 16%, es decir el ingreso de las mujeres representa el 84% del ingreso de los hombres, esto pone en evidencia que las mujeres se siguen enfrentado a una desigualdad salarial que las pone en desventaja.

El salario total de las empresas asociadas a la exportación según se muestra en la tabla 6, los salarios medios tanto para mujeres como para hombres son mayores que los salarios medios mensuales a nivel nacional, destacando que las empresas asociadas a la exportación brindan mejores salarios.

Tabla 6
Comparación salarios medios

Año 2017	Salarios medios Hombres	Salarios medios Mujeres	Diferencia Salarial
Salario medio empresas asociadas a la exportación	\$ 677.2	\$ 577.8	\$ 99.5
Salario medio según EHPM 2017	\$ 330.1	\$ 276.6	\$ 53.5

Fuente: Elaboración propia con datos de la DIGESTYC, DGA e ISSS

En la tabla 7 se muestra por tamaño de empresa los salarios medios tanto totales como separados para hombres y mujeres, al desagregar los salarios medios para hombres y mujeres en cada tamaño de empresa, se observa que los hombres tienen salarios medios mayores que las mujeres, siendo la Gran empresa la que tiene mayor brecha que es de \$105.16, sin embargo, es el tamaño con mayor salario medio tanto para hombres como para mujeres, respecto al resto de tamaños. En el otro extremo esta la Micro empresa que tiene salarios medios más bajos, para hombres de \$591.44 y para mujeres de \$539.90

Tabla 7
Salario medios de las empresas asociadas a la exportación, año 2017

Tamaño de em	Salarios medios Hombres	Salarios medios Mujeres	Diferencia Salarial
Grande	\$ 680.3	\$ 575.2	\$ 105.2
Mediana	\$ 668.0	\$ 565.3	\$ 102.7
Pequeña	\$ 666.2	\$ 639.4	\$ 26.8
Micro	\$ 591.4	\$ 539.9	\$ 51.5
Total	\$ 677.2	\$ 577.8	\$ 99.5

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

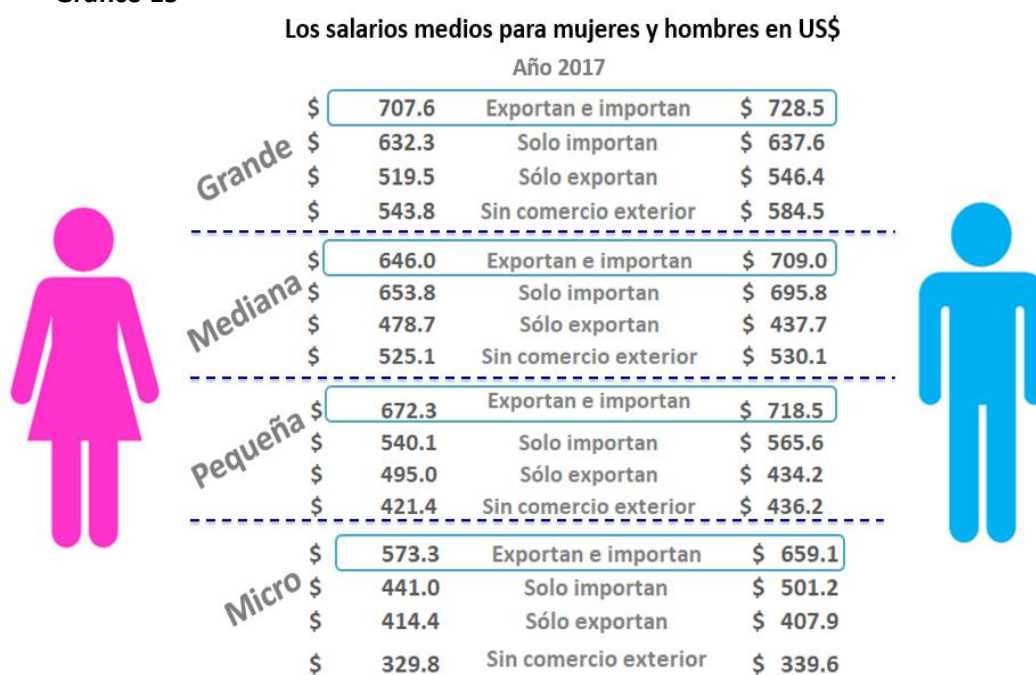
Esta diferencia salarial a favor de hombres respecto a mujeres es un reflejo de la situación del país, donde según la EHPM (2017) el salario medio total del país fue de \$306.66, para hombres de \$330.05 y para mujeres de \$276.60, siendo la mujer la que tiene un salario medio inferior, según el mismo documento la disparidad salarial a nivel nacional se mantiene independientemente de los grados de estudio alcanzados, es decir, las mujeres pueden tener el mismo nivel educativo que los hombres pero su salario es inferior, lo que significa que según Vaca Trigo (2019) una mayor inversión en educar a las mujeres no necesariamente les da la mismas oportunidades que los hombres en la obtención de mejores ingresos.

Según la OIT (2016) uno de los factores por el cual los empleadores pagan menos a las mujeres es por una supuesta “falta de compromiso laboral por atender labores del hogar” que ve a las mujeres jóvenes como potenciales madres y después que ya han tenido hijos, con

poco nivel de compromiso, ya que según su hipótesis, es muy probable que estén poco dispuestas a atender responsabilidades del empleo después de la hora; además que interrumpen su formación profesional y ponen poco interés para mejorar sus competencias labores, en suma, este conjunto de situaciones también provoca que sean menos elegibles para asumir puestos de mayor responsabilidad. Por otra parte, es importante observar que existe una relación entre el tamaño de la empresa y el nivel de salarios, a mayor tamaño de empresa sus salarios medios tienden a ser mayores.

Otro aspecto a destacar de esta investigación, ver gráfico 15, es que los salarios medios de las empresas con comercio exterior son mayores a los salarios de las empresas sin comercio exterior. Por ejemplo, la Gran empresa que exporta e importa tiene un salario medio para mujeres (\$707.56) y hombres (\$728.50) mientras que la que no tiene comercio exterior, es decir se dedica únicamente al mercado local sus salarios medios son menores, mujeres (\$573.27) y hombres (\$584.50); para el caso de la Micro empresa los salarios medios para las que tienen comercio exterior es mujeres (\$573.27) y hombres (\$659.13) y para los que no tienen comercio exterior es de, mujeres (\$329.77) y hombres (\$339.60), esta última sus salarios son muy cercanos al salario mínimo.

Gráfico 15



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Lo que significa, que las empresas con comercio exterior brindan mejores salarios que las que se dedican únicamente al mercado local, las razones principales es que estas empresas pueden vender mayores volúmenes, vender a mejores precios, entre otras ventajas que se traducen en mayores ingresos y finalmente en mayores salarios para sus colaboradores.

VII. Importaciones: Indicadores por tamaño de empresa

En la presente sección se caracterizan a las empresas asociadas a la importación por tamaño, no obstante, se aclara que en este grupo están incluidas las empresas que sólo importan y las empresas que tienen doble actividad, es decir, importan y exportan, por lo que se recomienda no sumar los resultados con los de la sección de empresas asociadas a la exportación para no tener interpretaciones erróneas.

A. Evolución de las importaciones totales

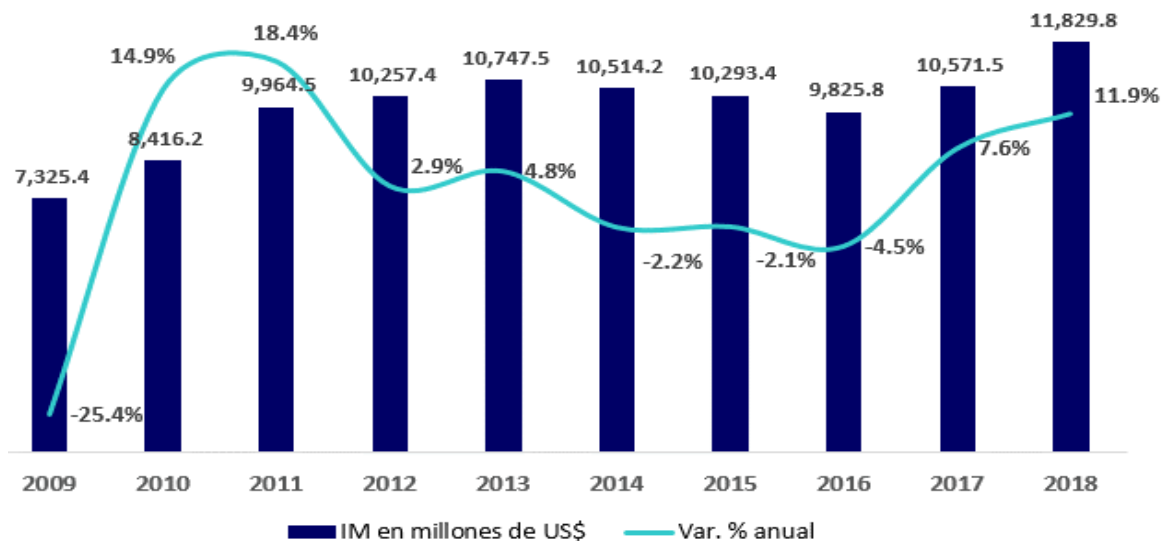
El Salvador por muchos años ha tenido una Balanza Comercial deficitaria donde sus importaciones prácticamente duplican sus exportaciones, para el año 2018 las exportaciones representaron el 49.9% de sus importaciones, valor que de alguna forma se ve compensado con la cuenta corriente a través de las remesas familiares.

En términos generales las importaciones han tenido una tasa de variación anual positiva y los años que registraron caídas han sido influenciados por la reducción de los precios del petróleo y sus derivados. (ver gráfico 16).

Según el documento de Urmeneta (2016) la mayoría de empresas grandes exportadoras son también grandes importadoras y de igual manera algunas PYMES exportadoras son también importadoras, el mismo documento menciona que en la mayoría de casos estas empresas presentan saldos ligeramente negativos porque suelen importar más que lo que exportan.

Gráfico 16

Evolución de las importaciones totales de bienes de El Salvador



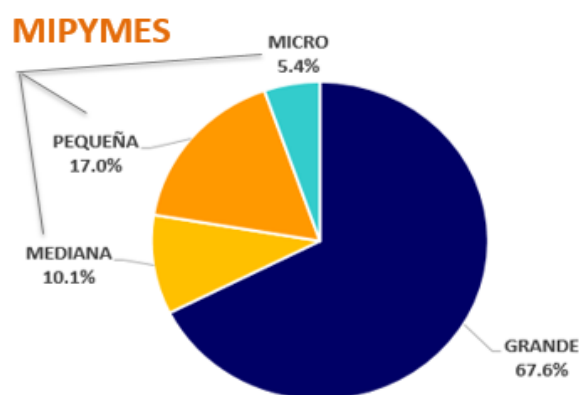
Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA

De acuerdo al informe de la OMC (2017) se ha detectado la existencia de relaciones positivas entre la actividad importadora y la productividad de una empresa, según el mismo documento, las empresas importadoras suelen mostrar mayores niveles de productividad que las empresas que no importan, debido a que la importación de bienes intermedios permite a las empresas especializarse en el desempeño de tareas, además permite la transferencia de conocimientos y tecnología, por otro lado la importación ayuda a formar redes de contactos internacionales. En resumen, la actividad de importación puede convertirse en un trampolín para exportar, fortalecer el proceso de internacionalización y su conocimiento de los mercados internacionales.

B. Valor importado por tamaño de empresa

Sobre las empresas asociadas a la importación por tamaño, las MIPYMES concentran el 32.5% de las importaciones totales del país, de este grupo destaca la Pequeña empresa con un 17.0%, le siguen la Mediana con un 10.1% y la Micro con un 5.4% y la Gran empresa que importa el 67.6% del total, (ver gráfico 17).

Gráfico 17
Importaciones según tamaño de empresa,
2017



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

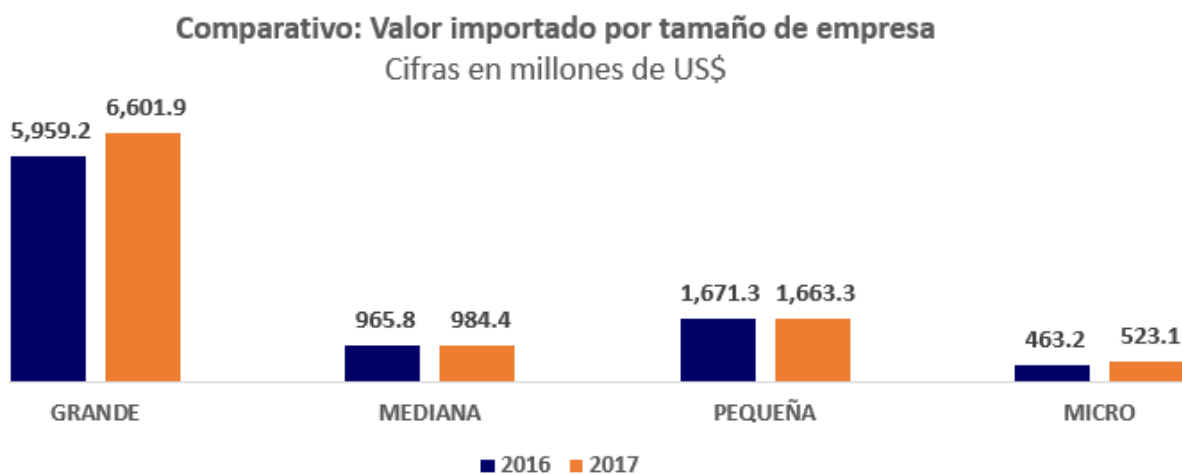
Al igual que en la sección de las empresas asociadas a la exportación, por el lado de las importaciones, la Grandes empresas se llevan la mayor parte del pastel, debido a que estas poseen mayor capacidad productiva, mayor nivel de sofisticación, entre otras, donde no sólo pueden importar productos terminados sino también bienes de capital e insumos para sus industrias.

Según el gráfico 18, que muestra un comparativo de los años 2016 y 2017, se observa que los valores importados se han mantenido con leves variaciones en todos los tamaños.

En cuanto a la participación de empresas por tamaño se observa que la presencia de las MIPYMES es mayor en las importaciones en comparación con las exportaciones, en este rubro las MIPYMES conforman el 88.7%, destacan la Micro empresa con una participación del 50.2%.

Según la encuesta Nacional de la Micro y Pequeña empresa 2017, el 51.8% de las MYPE se dedican al comercio y sólo un 15.4% a la industria, por lo que se puede inferir que muchas de las MIPYMES importadores se dedican a la actividad comercial y en menor medida a la industria.

Gráfico 18



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA

Tabla 8

Empresas asociadas a la importación 2017

Empresas	Valor importado	Participación por tamaño	Número de empresas	Participación por tamaño
Grande	6,601.9	67.6%	745	11.3%
MIPYMES	3,170.8	32.4%	5,842	88.7%
Medianas	984.4	10.1%	522	7.9%
Pequeñas	1,663.3	17.0%	2,012	30.6%
Micro	523.1	5.4%	3,308	50.2%
Total	9,772.7		6,587	

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

C. Principales países proveedores de bienes por tamaño de empresa

En cuanto a los principales países proveedores de bienes para cada tamaño de empresa en la tabla 9 se observa que Estados Unidos es el principal proveedor de bienes y República Popular de China es el segundo proveedor más importante para las Grandes, Medianas y Micro empresas.

De acuerdo al Índice de Complejidad Económica 2017, Estados Unidos es la 3° economía más grande de exportación a nivel mundial, en 2017 los Estados Unidos exportó US\$ 1,25 Billones, lo que significa que tiene una gran capacidad exportadora y por tanto es uno de los principales países proveedores.

Otra de las razones es que en el país están radicadas muchas empresas grandes empresas de IED procedente de Estados Unidos, estas empresas importan gran parte de sus insumos de Estados Unidos.

Tabla 9

Principales 5 mercados proveedores de la empresas por tamaño

MICROEMPRESAS			PEQUEÑAS		
Producto	US\$_millones	%	Producto	US\$_millones	%
Estados Unidos	\$ 113.8	21.7%	Estados Unidos	\$ 575.2	34.6%
Rep. Popular China	\$ 104.9	20.0%	Guatemala	\$ 232.3	14.0%
Guatemala	\$ 60.6	11.6%	Rep. Popular China	\$ 227.3	13.7%
México	\$ 39.5	7.6%	México	\$ 124.1	7.5%
Nicaragua	\$ 29.9	5.7%	Nicaragua	\$ 59.3	3.6%
MEDIANAS			GRANDES		
Producto	US\$_millones	%	Producto	US\$_millones	%
Estados Unidos	\$ 310.8	31.6%	Estados Unidos	\$ 2,153.0	32.6%
Rep. Popular China	\$ 137.4	14.0%	Rep. Popular China	\$ 871.2	13.2%
Guatemala	\$ 101.8	10.3%	México	\$ 604.3	9.2%
México	\$ 70.5	7.2%	Guatemala	\$ 497.7	7.5%
España	\$ 29.9	3.0%	Honduras	\$ 468.5	7.1%

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Para cada tamaño de empresa la concentración de importaciones en los 5 mercados principales oscila entre 66.1% y el 73.4% de las importaciones totales, a pesar de que cada tamaño de empresa le compra a más de 125 países alrededor del mundo.

D. Importaciones por tamaño de empresa en función de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme

En esta sección se exploran los principales productos importados con la aclaración que para su construcción se hizo una correlación del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) con Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU)³ rev. 4, por lo tanto, los bienes importados se expresan en función de las actividades económicas de dicha clasificación.

³ La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) es una clasificación de las actividades económicas que abarca en general las actividades productivas, comprendidas dentro de la frontera de producción del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN).

Tabla 10

Importaciones por tamaño de empresa en función de la CIU

MICROEMPRESAS			PEQUEÑAS		
Actividad	%	US\$_millones	Actividad	%	US\$_millones
1. Elaboración de productos alimenticios	20.4%	106.8	1. Fabricación de productos de petróleo	20.0%	332.8
2. Fabricación de productos de informática	10.0%	52.2	2. Fabricación de sustancias y productos químicos	12.7%	210.7
3. Fabricación de sustancias y productos químicos	9.0%	47.3	3. Elaboración de productos alimenticios	12.0%	199.1
4. Fabricación de maquinaria y equipo	8.7%	45.3	4. Fabricación de maquinaria y equipo	6.8%	112.7
5. Fabricación de vehículos automotores y remolques	7.5%	39.2	5. Fabricación de productos de informática	5.7%	94.4
MEDIANAS			GRANDES		
Actividad	%	US\$_millones	Actividad	%	US\$_millones
1. Fabricación de productos de petróleo	19.5%	192.1	1. Fabricación de productos textiles	13.5%	891.5
2. Fabricación de sustancias y productos químicos	13.7%	134.4	2. Fabricación de productos de petróleo	11.7%	772.0
3. Fabricación de productos farmacéuticos	8.0%	79.1	3. Fabricación de sustancias y productos químicos	11.5%	758.1
4. Fabricación de maquinaria y equipo	7.2%	70.6	4. Elaboración de productos alimenticios	10.4%	684.6
5. Fabricación de metales comunes	6.9%	68.3	5. Fabricación de metales comunes	6.0%	396.7

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Para el presente estudio debido a la diversidad de bienes que se comercian, únicamente se seleccionaron los principales, agrupados en cinco actividades económicas, en estas cinco actividades se concentran entre el 55.6% y 57.1% del total de bienes importados.

Para el caso de la Gran empresa el principal producto importado se relaciona con la actividad económica de Fabricación de productos textiles con un 13.5%, dato que se vincula con el principal producto exportado que es Fabricación de prendas de vestir y fabricación de productos textiles. Según la OMC (2017) las empresas pueden participar en las cadenas de valor mundiales mediante vínculos regresivos que se refiere a la utilización de insumos importados para producir y exportar bienes intermedios o finales, como el caso mencionado al inicio de este párrafo.

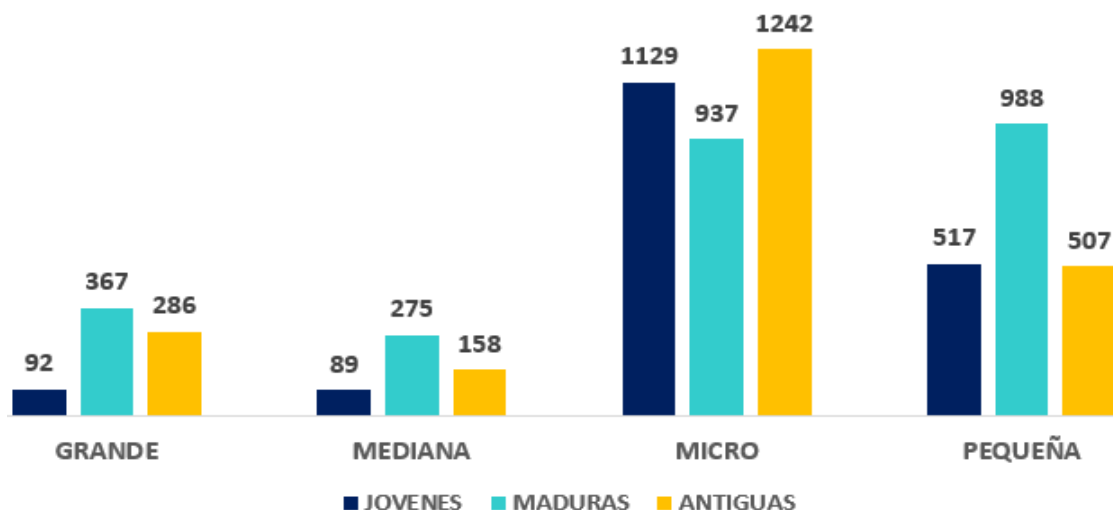
En cuanto a la Mediana y Pequeña empresa los principales productos importados se ubican en la actividad de Fabricación de productos de petróleo con un 19.5% y 20.0% respectivamente.

Respecto a las Micro empresas los principales productos importados se ubican en la actividad de Productos alimenticios con un 20.4%, le siguen Productos de informática con un 10.0%, es importante recordar que es este grupo de empresas importadoras están ubicadas muchas empresas que dedican al comercio, dato que se refuerza con los resultados de la encuesta MYPE que dice que el 51.8% se dedica al comercio.

E. Edad de las empresas asociadas a la importación

Gráfico 19

Edad de las empresas asociadas a la Importación
año 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA e ISSS

Según la investigación realizada para las empresas asociadas a la importación, un 27.7% son empresas jóvenes (1 a 9 años), 39.0% empresas maduras (10 a 29 años) y un 33.3% empresas antiguas (30 años en adelante), de estos datos se destaca el grupo de las empresas maduras al ser el más grande.

Al desagregar las empresas y examinar únicamente las MIPYMES se observa que las empresas maduras tienen mayor participación con un 37.7% (2,200), le siguen las antiguas con un 32.6% (1,907) y las jóvenes con un 29.7% (1,735), estos datos demuestran que la mayoría de empresas nacen como micro o pequeñas y a medida pasa el tiempo van ganando conocimiento y creciendo en el mercado.

VIII. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Según los datos mostrados en el presente documento se observa que existe una alta concentración de exportaciones en el 1% de empresas más grandes, esta concentración para el año 2017 alcanzó el 53.7% del total exportado y similar porcentaje fue para los años anteriores. La razón fundamental de este resultado es que las empresas Grandes son más productivas y tienen mayores recursos para poder ampliar un proceso de exportación.

Las MIPYMES representaron el 77.9% del total de empresas asociadas a la exportación, pero su participación en el valor exportado fue sólo del 6.1%, lo que demuestra que este grupo se enfrenta a muchas barreras para exportar, sin embargo, este grupo reviste de gran importancia porque son el segmento mayoritario de empresas en el país.

La Gran empresa representó el 22.1% de las empresas asociadas a la exportación, pero su participación fue del 93.9% en el total exportado, lo que demuestra que la Gran empresa tiene mayor capacidad exportadora, sin embargo, también es importante apoyar a este segmento posiblemente no de manera directa, pero sí propiciar las condiciones necesarias como país para estimular sus exportaciones.

La actividad exportadora está concentrada principalmente en los departamentos de San Salvador y La Libertad, estos dos departamentos suman el 92.6% de empresas, en contraste con otros departamentos como Morazán, Cabañas, Ahuachapán y San Vicente que son los departamentos con menor presencia de empresas exportadoras.

Referente a los mercados destino de las exportaciones de El Salvador, Estados Unidos y los países de la región Centroamericana son los principales socios comerciales, en estos cinco mercados para 2018 se concentró el 85.1% de las exportaciones totales, lo que significa, que se tiene una gran dependencia comercial de estos países.

En cuanto a los productos que El Salvador exporta, los datos muestran que hay una alta concentración de productos relacionados a la actividad de fabricación de prendas de vestir (38.4%), fabricación de productos textiles (8.0%) y elaboración de productos alimenticios (13.7%) que en su mayoría son clasificados como manufacturas de baja intensidad tecnológica con relativamente bajo valor agregado.

La evidencia empírica muestra que existe una relación entre el tamaño de la empresa y el número de mercados a donde vende, los datos muestran que mientras más grande es una empresa es mayor el número de mercados a quienes le vende y viceversa, a medida que el tamaño es menor así también se reduce el número de mercados a donde vende, la razón principal es que la Gran empresa tiene mayor facilidad y recursos para exportar.

En las empresas asociadas a la exportación la participación laboral de las mujeres es del 41.9% y de los hombres de 58.1%, los salarios medios de las mujeres son menores en comparación a los de los hombres, lo que demuestra que las mujeres se enfrentan a más

barreras para su inserción al mercado laboral y barreras para el empoderamiento económico, así mismo, esta desigualdad laboral golpea duramente las condiciones de vida de las mujeres porque limita su acceso a la seguridad social, acceso a una pensión, capacidad de generar ingresos, seguridad económica, limitan el acceso a oportunidades y a una mejor calidad de vida para ellas y sus familias.

Recomendaciones

La MIPYMES enfrentan múltiples obstáculos a la hora de exportar, en este punto las instituciones, en su respectiva competencia, deben enfocar esfuerzos para desarrollar un plan exportador que incluya desde el desarrollo de habilidades y competencias de gestión, asistencia técnica, información sobre mercados y clientes, a manera de dar un acompañamiento integral para que el micro y/o pequeños empresarios construyan bases sólidas que les permita generar exportaciones de forma sostenida con mayores niveles de productividad e innovación.

La Gran empresa genera la mayor cantidad de empleos y el mayor volumen de ventas externas, por lo que es necesario propiciar las condiciones adecuadas para continuar con esta dinámica, es decir facilitar infraestructuras viales, aduanas, tramitología, marcos regulatorios, entre otras, para crear condiciones de negocios.

Existe una alta concentración de empresas asociadas a la exportación en San Salvador y La Libertad, por lo que es necesario, crear otros polos de desarrollo en las zonas que aún están económicamente deprimidas para acercar las oportunidades a las personas que viven fuera de las ciudades con mayor actividad económica, aumentar la productividad de la zona, brindarles empleo y que estos a su vez generen empleos indirectos y en suma se alcance el desarrollo de otras comunidades, municipios y departamentos.

La investigación reveló que las exportaciones están concentradas en pocos países destinos, por tanto, es necesario unir esfuerzos para apoyar a los empresarios en especial a los Micro y Pequeños a diversificar sus mercados de exportación, poniendo a disposición de los empresarios información sobre nuevos mercados, información sobre tratados comerciales vigentes, nuevas tendencias de consumo, opciones logísticas y generar nuevas sinergias a fin de incrementar el nivel de exportaciones, en este ítem es el apoyo de PROESA y MINEC son indispensables.

Dada la oferta exportable de El Salvador que se concentra en su mayoría en productos de bajo nivel tecnológico y de bajo valor agregado, es necesario unir esfuerzos por parte las entidades de gobierno, gremiales, academia y sector privado en general, para diversificar la oferta exportadora y migrar hacia la fabricación de productos de mayor nivel agregado.

Según los datos de la investigación las mujeres presentan desventajas respecto a los hombres en la participación laboral y salarios, por esta situación, es importante mencionar que si se amplían los espacios para lograr mayor inserción laboral femenina, se fomenta una responsabilidad en el hogar más equitativa, se impulsa aún más la educación en las mujeres,

formación profesional y se reduzcan los estereotipos de género, se logrará un mercado laboral más justo e inclusivo con mejores condiciones para el desarrollo profesional de las mujeres.

Otra recomendación es crear nuevos instrumentos para la recopilación de información desagregada por género con el propósito de hacer análisis más robustos que ayuden a medir el impacto de la participación de las mujeres, para el diseño de políticas públicas que ayuden a este segmento.

Bibliografía

- Asamblea Legislativa. (2014). Ley de fomento y protección de la micro y pequeña empresa. Pag. 7-8.
- Banco Mundial. (2012). Informe sobre desarrollo mundial: Igualdad de género y desarrollo. Estados Unidos: Pag. 5-37.
- Banco Mundial. (2016). *En que gastan las mujeres y hombres sus ingresos económicos*. Obtenido de www.bancomundial.org:
<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/12/06/en-que-gastan-mujeres-y-hombres-sus-ingresos-economicos>
- BID. (2014). A la conquista de los mercados mundiales. Estados Unidos: Pag. 6.
- Campos, C. (2018). Caracterización del sector exportador. *Boletín económico*. El Salvador: BCR.
- CEPAL. (2003). Intensidad tecnológica del comercio de Centroamérica. Chile: Pag. 16.
- CONAMYPE y otros. (2018). Encuesta nacional de la micro y pequeña empresa 2017. El Salvador.
- Conect Americas BID. (2017). *Estados Unidos, un mercado tentador para exportar alimentos*. Obtenido de <https://connectamericas.com>:
<https://connectamericas.com/es/content/estados-unidos-un-mercado-tentador-para-exportar-alimentos>
- DIGESTYC. (2017). Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples. El Salvador: Pag. 2-30.
- Durán, J., & Alvarez, M. (2011). Manual de comercio exterior y política comercial, indicadores de posición y dinamismo. Chile: CEPAL.
- Frohman, A. (2018). Género y emprendimiento exportador. Chile: CEPAL, Pag. 8-12.
- GTZ, CEPAL y CEMPROMYPE. (2009). Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. El Salvador: Pag. 36-43.
- Klinger, B., & Hausmann, R. (2007). The structure of the product space and the evolution of comparative advantage. Center for international development at Harvard University, Pag. 6.
- Marco Dini, G. S. (2018). MIPYMES en América Latina un fragil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Chile: CEPAL, Pag. 16.

- Ministerio de Economía. (2014). Política de transformación productiva. El Salvador: Pag. 23-25.
- Observatorio de igualdad de género. (2016). Persiste la brecha salarial entre hombres y mujeres. Chile: CEPAL.
- OIT. (2016). Las mujeres en el trabajo. Suiza, Suiza: Pag. 5-73.
- OIT. (2017). Informe mundial sobre salarios 2016/2017. Suiza: Pag. 10-33.
- OIT. (2018). Tendencias del empleo femenino 2018. Suiza: Pag. 11-13.
- OMC. (2016). Informe sobre comercio mundial 2016: La igualdad de condiciones para las PYMES. Ginebra, Suiza: Pag. 17-125.
- OMC. (2017). Informe sobre comercio mundial 2017: Comercio, tecnología y empleo. Ginebra, Suiza: Pag. 118 - 141.
- ONU Mujeres. (2015). El progreso de las mujeres en el mundo 2015/2016. Estados Unidos: Pag. 83-85.
- Sierra, C. (2019). Determinantes y caracterización de la inversión extranjera directa en El Salvador. El Salvador: BCR.
- The Heritage Foundation. (2019). Index of economic freedom 2019. Estados Unidos.
- Urmeneta, R. (2016). Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina. Chile: CEPAL.
- Vaca Trigo, I. (2019). Oportunidades y desafíos para la autonomía de las mujeres en el futuro escenario del trabajo. *Asuntos de género N° 154*. Chile: CEPAL, Pag. 25-33.