



# DECIMOSÉPTIMO INFORME ESTADO DE LA NACIÓN (2010)

## DESEMPEÑO DE LAS MIPYMES EXPORTADORAS: EVOLUCIÓN, OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS\*

Informe final

Investigador:  
**Luis Rivera**

Agosto, 2011

**Nota: Las cifras de las ponencias pueden no coincidir con las consignadas por el Decimoséptimo Informe Estado de la Nación (2010) en el tema respectivo, debido a revisiones posteriores. En caso de encontrarse diferencia entre ambas fuentes, prevalecen las publicadas en el Informe.**

2. COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN AÑOS RECIENTES	2
3. EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN TAMAÑO.	6
Heterogeneidad de Firmas y Desempeño Exportador.....	6
Salarios y Premio por Exportar.....	9
4. INDICADORES SOBRE EL CLIMA DE NEGOCIOS.....	14
5. FACTORES DE ÉXITO EXPORTADOR: RESULTADOS DE UNA ENCUESTA DE CAMPO	16
Determinantes de la Productividad.....	16
Factores Internos.....	19
Factores Externos.....	20
El Caso del Capital Humano.....	21
6. DISCUSIÓN.....	23
7. REFERENCIAS.....	25
8. ANEXO.....	26

## **Resumen**

La literatura sobre heterogeneidad de firmas resalta el papel de las diferencias en la productividad para explicar el desempeño exportador y variables relacionadas, como la escala de producción, el tamaño de la empresa, el empleo y los salarios. Costa Rica ha recobrado el ritmo de crecimiento exportador luego de la crisis, y pese a la preeminencia de las empresas grandes y la concentración de exportaciones, las MiPyMEs muestran un relativo crecimiento en su participación, si bien su desempeño parece debilitado en años recientes. La evidencia para el país presenta patrones de premios por exportar en términos de mejores salarios. A la par de esto, varios determinantes del clima de negocios han mejorado. Sin embargo, existen desventajas competitivas que pueden dificultar el desempeño exportador de las empresas, particularmente las más pequeñas. Los resultados de una encuesta de campo confirman los resultados de diversos estudios, explican varios factores internos y externos que influyen la capacidad exportadora, y resaltan el papel central del capital humano para el desempeño de las MiPyMEs.

**Clasificación JEL:** F1, L1

**Palabras Clave:** Exportaciones, Comercio Internacional, Firmas, Costa Rica

## **INTRODUCCIÓN**

Recientemente ha cobrado relevancia el tema sobre la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) en los mercados internacionales.<sup>1</sup> Muchas discusiones de política se centran en el papel que deberían jugar estas empresas en la oferta exportadora del país. Se parte de la premisa que existen razones por las que las MiPyMEs enfrentan mucho más barreras para posicionarse en los mercados externos que las empresas grandes, y por tanto requieren políticas de apoyo especiales. La evidencia indica que en Costa Rica existe una importante concentración de las exportaciones en empresas de más de 100 empleados, así como en un grupo selecto de productos. Esto pese a que el país ha sido muy exitoso diversificando su oferta exportable por el número de productos y mercados (Rivera, 2010)

La concentración de exportaciones en empresas grandes no es exclusiva del país. Este comportamiento se presenta en muchos países, tanto desarrollados como en vías del desarrollo (Mayer y Octaviano, 2007; Bernard y Jensen, 1999). Más aún, la literatura sobre heterogeneidad de firmas destaca que en diversos países solamente un grupo pequeño de firmas exporta, que las firmas exportadoras son más grandes y más productivas que las no exportadoras, y que las empresas son persistentes en su estatus: las que exportan siguen haciéndolo y las que no, no (Wagner, 2007; Das et al, 2007). Para el caso de Costa Rica, Rivera (2010) indica que el país sigue patrones similares. Existen MiPyMEs exportadoras con un buen desempeño, pero a la vez con una alta dinámica de nacimiento y mortalidad. Durante la última década un grupo de empresas grandes se ha consolidado como el motor de las exportaciones del país.

El presente documento analiza el desempeño exportador de Costa Rica durante los últimos años dando énfasis en la dinámica de las empresas exportadoras según su tamaño, considerando el periodo 2007-2010. Se tiene como objetivo identificar factores que puedan estar influenciando particularmente el comportamiento de las MiPyMEs en los mercados de exportación. Primeramente, se describe la evolución del sector exportador en los últimos años. Luego se analiza la dinámica de las exportaciones según el tamaño de las empresas. En la tercera sección se abordan temas relacionados con la competitividad y el clima de negocios. La cuarta sección describe los resultados de una encuesta de campo con dos grupos de MiPyMEs (exportadoras y no exportadoras que exportaron en algún momento), con evidencia sobre potenciales factores determinantes del desempeño exportador. El último apartado discute varios temas concluyentes.

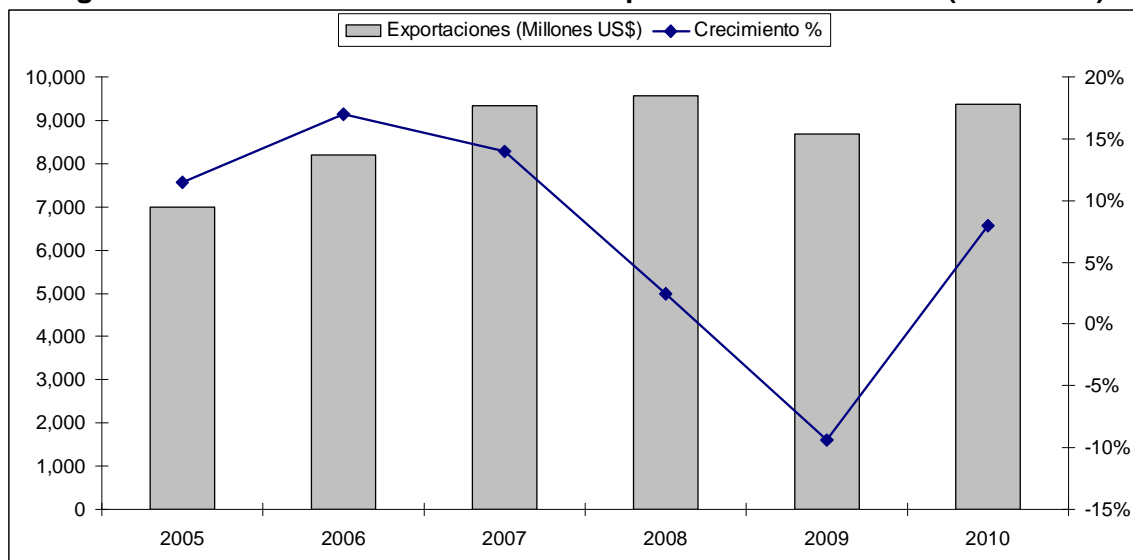
## **COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN AÑOS RECIENTES**

Las exportaciones de Costa Rica recuperaron su crecimiento en el 2010, si bien a una tasa menor a los años anteriores a la crisis económica mundial, luego de un crecimiento muy bajo en el 2008 y una caída del 10% en el 2009. Para el 2010 se alcanzó un total de exportaciones similar al previo de la crisis (Figura 1). A pesar de la coyuntura internacional, los niveles de exportaciones se han mantenido relativamente altos, consolidando al país como uno de los más importantes exportadores por habitante.

---

<sup>1</sup> Salvo que se indique lo contrario, en el documento el tamaño de las firmas se establece por la cantidad de trabajadores: micro (1 a 9), pequeña (10 a 29), mediana (30 a 100), grande (más de 100).

**Figura 1 Costa Rica: Evolución de las Exportaciones de Bienes (2005-2010)**

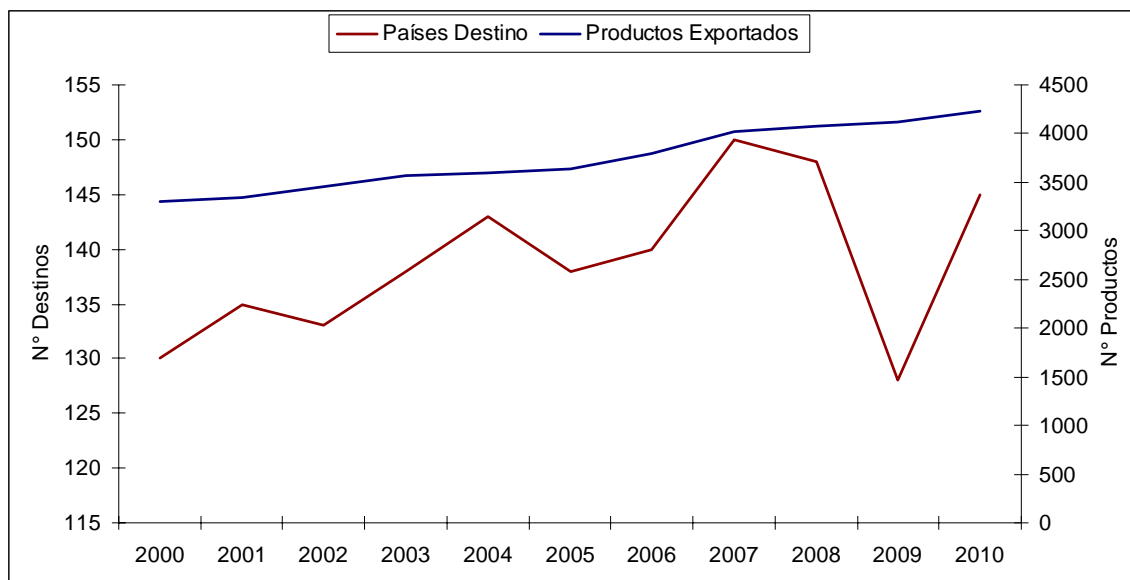


Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

El desempeño exportador del país se ha basado en dos tendencias claramente identificables: el crecimiento del número de bienes exportados y la ampliación de los mercados destino de esas exportaciones (Figura 2). A final de la década sin embargo se dio una desaceleración en la cantidad de mercados hacia los que se dirigieron las exportaciones. Esto debido a la reducción de la demanda internacional por los productos exportados costarricenses, fenómeno que afectó a toda la economía mundial. Aún así, la tendencia creciente del número de productos exportados se ha mantenido.

La variedad de mercados de exportación de un país es tan relevante como la gama de productos que se exportan. Existe una diferenciación entre el “margen extensivo” (los países exportan un grupo de productos cada vez mayor hacia los mercados actuales o crecientes nuevos mercados) y el “margen intensivo” (los países exportan más de los mismos productos hacia los mismos mercados). La evidencia parece indicar que el desempeño exportador está relacionado con la importancia del margen extensivo y la diversificación de las exportaciones (Hummels y Klenow, 2005; Hesse, 2008). Costa Rica ha incrementado significativamente su variedad de productos exportados. El margen extensivo parece ser importante para el crecimiento de las exportaciones del país.

**Figura 2 Costa Rica: Número de Productos Exportados y Número de Países Destino de las Exportaciones**



Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

La dinámica de crecimiento y diversificación de mercados se recuperó en el 2010. Solamente los mercados del Caribe y China redujeron sus importaciones desde Costa Rica (Tabla 1). El aumento de las exportaciones hacia todos los principales destinos mantuvo su importancia. Los Estados Unidos, Centroamérica y la Unión Europea son los principales socios comerciales del país.

**Tabla 1 Costa Rica: Evolución de las Exportaciones por Principales Destinos (cambio %)**

Destino	2007-2006	2008-2007	2009-2008	2010-2009
Estados Unidos	4.10%	2.30%	-13.20%	14.8%
México	37.30%	4.90%	-19.70%	25.7%
Centroamérica	13.70%	2.10%	-13.30%	19.9%
Panamá	22.40%	25.70%	6.00%	1.5%
América del Sur	15.00%	35.70%	-17.90%	16.5%
Caribe	21.70%	20.10%	4.90%	-5.1%
Unión Europea	6.70%	12.50%	-2.40%	11.1%
China	51.90%	-19.80%	12.80%	-15.4%
Total	14.00%	2.40%	-9.30%	8.0%

Fuente: PROCOMER (2011)

Un tema importante es la concentración de exportaciones en productos líder que se dirigen hacia esos mercados señalados. Las exportaciones costarricenses dependen de manera fundamental de un grupo de 20 bienes de exportación que se han consolidado desde años atrás como los más dinámicos, y que han llegado a representar casi el 70% del total del valor de la oferta exportable del país. Este grupo de bienes se concentra en el 40% de las empresas exportadoras, con numerosos destinos ligados (Tabla 2).

En el 2010 la recuperación del crecimiento exportador se dio prácticamente en todos los sectores e industrias. Como se observa en la Tabla 3, varias industrias crecieron a

tasas muy significativas, con algunas excepciones. El sector agropecuario y la pesca mostraron un mayor crecimiento que la industria.

**Tabla 2 Costa Rica: 20 Principales Productos de Exportación (Número de Exportadores, Destinos y Montos en US\$ Millones)**

	<b>Descripción</b>	<b>Monto Exportado</b>	<b>Número de Empresas Exportadoras</b>	<b>Número de Destinos</b>
1	Circuitos Integrados y Microestructuras Electrónicas	948	35	41
2	Partes para Computadora	877	21	38
3	Banano	739	81	31
4	Piña	666	105	33
5	Equipos de Infusión y Transfusión de Sueros	458	4	11
6	Prótesis de Uso Médico	316	10	36
7	Medicamentos	286	38	40
8	Otras Preparaciones Alimenticias	268	38	35
9	Café Oro	259	48	37
10	Textiles y Confección	222	82	51
11	Otros Dispositivos de Uso Médico	201	34	49
12	Llantas	171	7	28
13	Cables Eléctricos	168	25	38
14	Materiales Eléctricos	152	49	51
15	Jugos y Concentrados de Frutas	148	21	39
16	Aceite de Palma	122	5	12
17	Otras agujas y catéteres, e instrumentos similares	96	12	21
18	Pañales para Bebé	94	2	20
19	Artículos para el Envasado de Plástico	81	100	53
20	Plantas Ornamentales	78	118	50
	<b>Total</b>	<b>6349</b>	<b>835</b>	
	<b>Total País</b>	<b>9370</b>	<b>2125</b>	
	<b>Participación</b>	<b>68%</b>	<b>39%</b>	

Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER (2011)

**Tabla 3 Costa Rica: Evolución de las Exportaciones por Sector e Industria**

Sector/Industria	2007-2006	2008-2007	2009-2008	2010-2009
Pecuario y Pesca	8.2%	9.4%	-15.6%	35.1%
Pescado y Filetes	2.3%	14.2%	-5.2%	0.3%
Cárnicos	3.8%	17.3%	-14.9%	18.7%
Lácteos	30.3%	1.3%	-33.7%	136.0%
Otros	-7.7%	-27.5%	-37.2%	159.8%
Agrícola	9.2%	12.5%	-13.1%	17.4%
Productos Frescos	8.8%	9.4%	-5.8%	17.2%
Café, Té y Especias	11.6%	32.7%	-41.1%	30.6%
Plantas, Flores y Follajes	5.0%	2.4%	-17.4%	5.8%
Otros	30.7%	31.6%	-18.5%	6.0%
Industria	15.5%	-0.3%	-8.1%	4.8%
Eléctrica y Electrónica	18.9%	-10.5%	-10.1%	-3.5%
Equipo de Precisión y Médico	13.8%	26.9%	4.0%	13.7%
Alimentaria	33.0%	3.0%	-7.7%	12.5%
Química	12.5%	16.0%	3.0%	-4.6%
Metal-mecánica	27.0%	7.3%	-22.2%	3.6%
Textiles, Cuero y Calzado	-10.0%	-27.2%	-28.9%	-2.8%
Papel y Cartón	19.4%	10.8%	1.5%	5.6%
Plástico	0.5%	6.9%	-3.1%	13.4%
Caucho	2.8%	14.8%	-18.3%	27.4%
Productos Minerales no Metálicos	4.5%	15.2%	-16.4%	9.3%
Productos Minerales	12.6%	55.4%	-9.1%	-2.2%
Joyería	-19.2%	-26.1%	27.3%	11.6%
Muebles y Aparatos de Alumbrado	1.2%	14.9%	-1.7%	66.7%
Otros	21.4%	-3.9%	-21.1%	13.8%
Total	14.0%	2.4%	-9.3%	8.0%

Fuente: PROCOMER (2011)

## EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN TAMAÑO

### HETEROGENEIDAD DE FIRMAS Y DESEMPEÑO EXPORTADOR

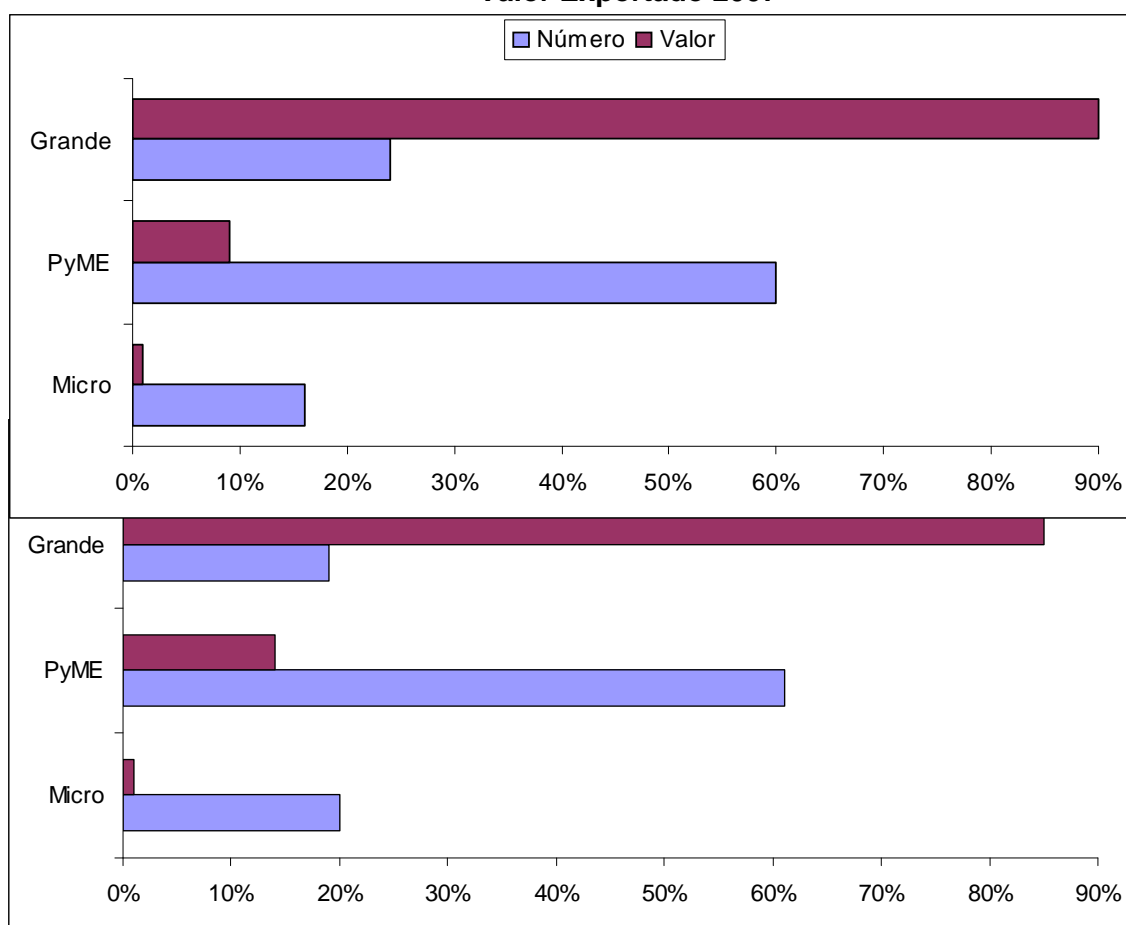
Uno de los hechos estilizados más relevantes sobre las exportaciones mundiales documentado durante los últimos años tiene que ver con la concentración de las exportaciones en un pequeño grupo de exportadores. Tanto en países desarrollados como países en vías de desarrollo, la evidencia muestra cómo la oferta exportable tiende a depender de un reducido grupo de empresas que son responsables de su dinamismo.

La literatura más reciente sobre el desempeño exportador hace énfasis en la heterogeneidad de firmas como explicación de este fenómeno. Se destaca que existen diversos “premios por exportar,” como mayor valor agregado, más ventas, más empleo, y mejores salarios para las empresas que exportan, cuando se les compara con las no exportadoras (Bernard y Jensen, 1999; Wagner, 2007). Esto se debe a que los niveles de productividad son muy diferentes entre las empresas exportadoras y las no exportadoras (Melitz, 2003; Bernard et al, 2007). Solo las empresas más eficientes

(productivas) pueden superar las barreras de exportación (costos hundidos) para penetrar y consolidarse en los mercados internacionales (Das et al, 2007).

En el caso de Costa Rica, las exportaciones están concentradas en empresas grandes (de más de 100 empleados), si se utiliza como criterio el número de empresas y el valor de sus exportaciones (Figura 3). Esto se ha mantenido casi invariable desde el 2007. Sin embargo, se observa que desde ese año ha incrementado la participación de las pequeñas y medianas empresas en el valor total de las exportaciones, así como el número de microempresas. Esto a la par de una reducción de ambos criterios para el caso de las empresas grandes, lo que indica que las MiPyMEs han ganado relevancia en su participación relativa en la oferta exportable.<sup>2</sup>

**Figura 3 Costa Rica: Composición de Exportaciones según Número de Empresas y su Valor Exportado 2007**



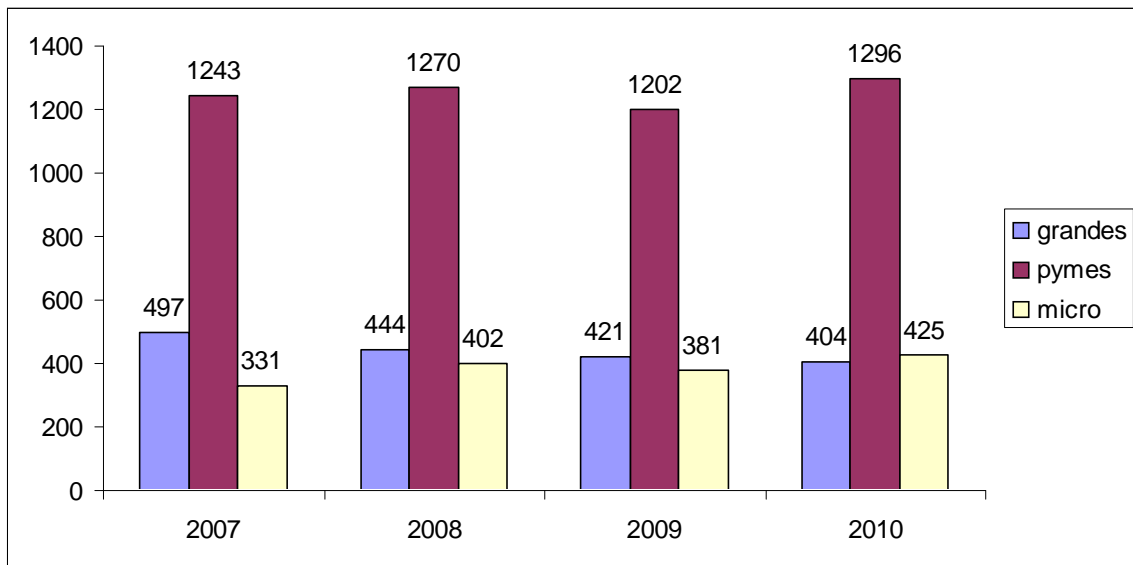
Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER (2011, 2007)

<sup>2</sup> Debe tenerse presente sin embargo que existe una dinámica del empleo que considerar. Es decir, hay empresas exportadoras que se mantienen en el margen de su clasificación de tamaño según número de empleados, y que podrían cambiar de grupo según contraten o despidan empleados durante los años evaluados.



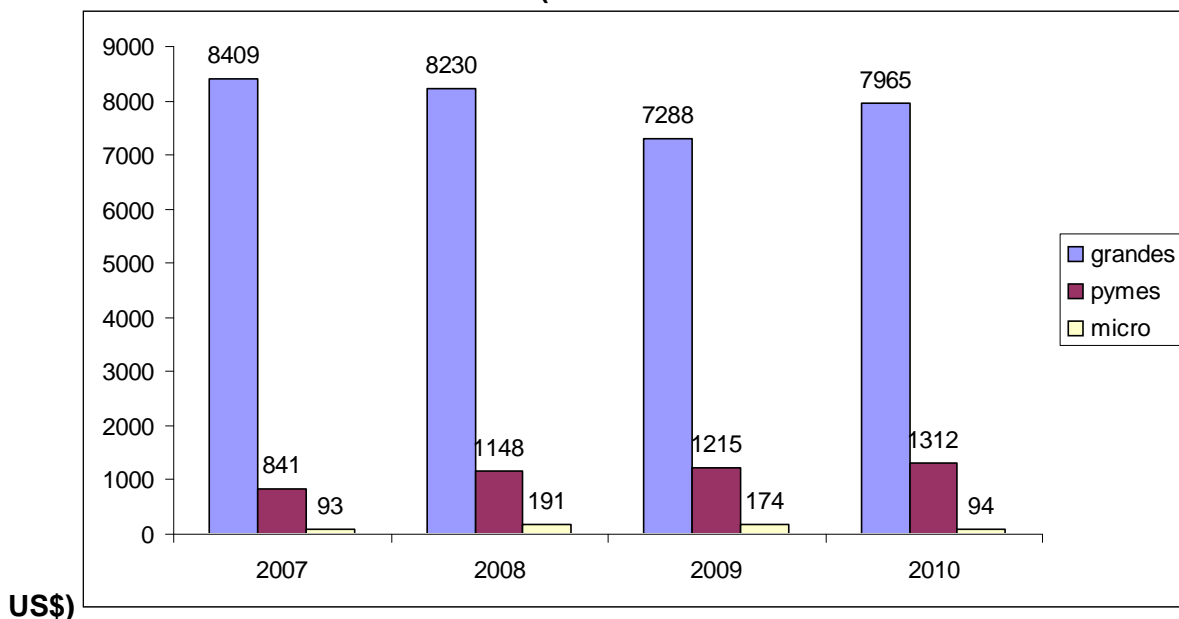
En las Figuras 4 y 5 se detalla el comportamiento del número de empresas exportadoras y del valor de las exportaciones según tamaño de las firmas. Como se indicó anteriormente, entre el 2007 y el 2010 se ha reducido el número de exportadoras con más de 100 empleados, mientras que las PyMEs y microempresas han aumentado su número en la oferta exportable. Por otro lado, las PyMEs han incrementado el valor de sus exportaciones, mientras que las empresas grandes han exportado menos, si bien han recuperado su crecimiento. Las microempresas mantienen una participación relativamente baja en las exportaciones totales.

**Figura 4 Costa Rica: Evolución del Número de Empresas Exportadoras según Tamaño**



Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER (2011, 2010, 2009, 2008)

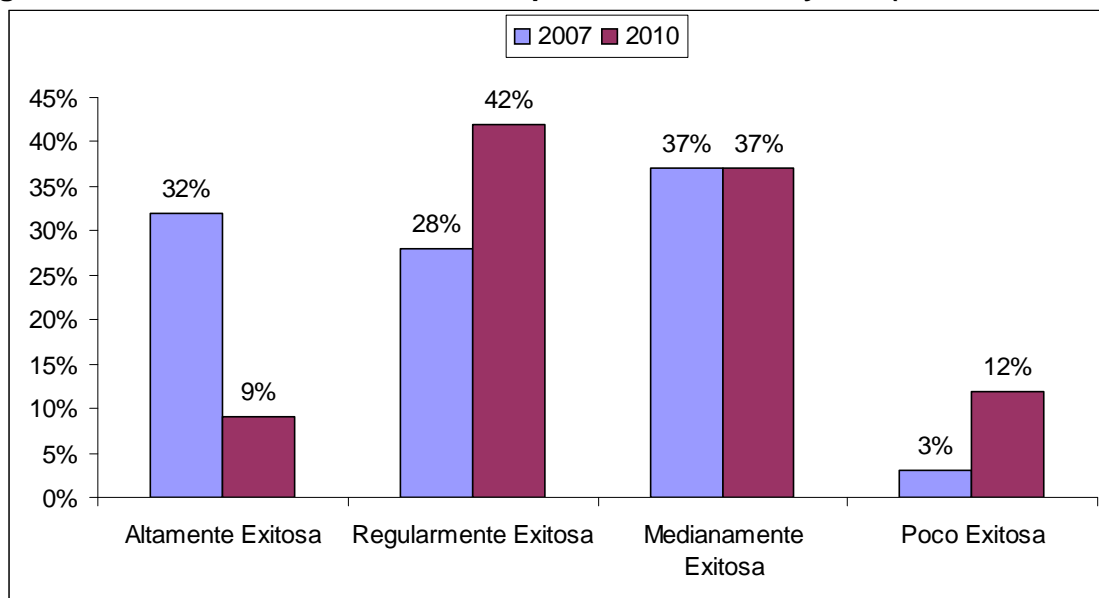
**Figura 5 Costa Rica: Evolución de las Exportaciones según Tamaño de las Empresas (millones)**



Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER (2011, 2010, 2009, 2008)

Pese a estos anteriores resultados, el Índice de Desempeño Exportador de las MiPyMEs elaborado por la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) indica un deterioro en el desempeño del sector.<sup>3</sup> Se dio una reducción significativa en las empresas altamente exitosas y un aumento en las poco exitosas. Por otro lado, las medianamente exitosas mantuvieron su posicionamiento mientras que incrementó el porcentaje de empresas regularmente exitosas (Figura 6).

**Figura 6 Costa Rica: Índice del Éxito Exportador de las MiPyMEs (% de distribución)**



Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER (2011, 2008)

### SALARIOS Y PREMIO POR EXPORTAR

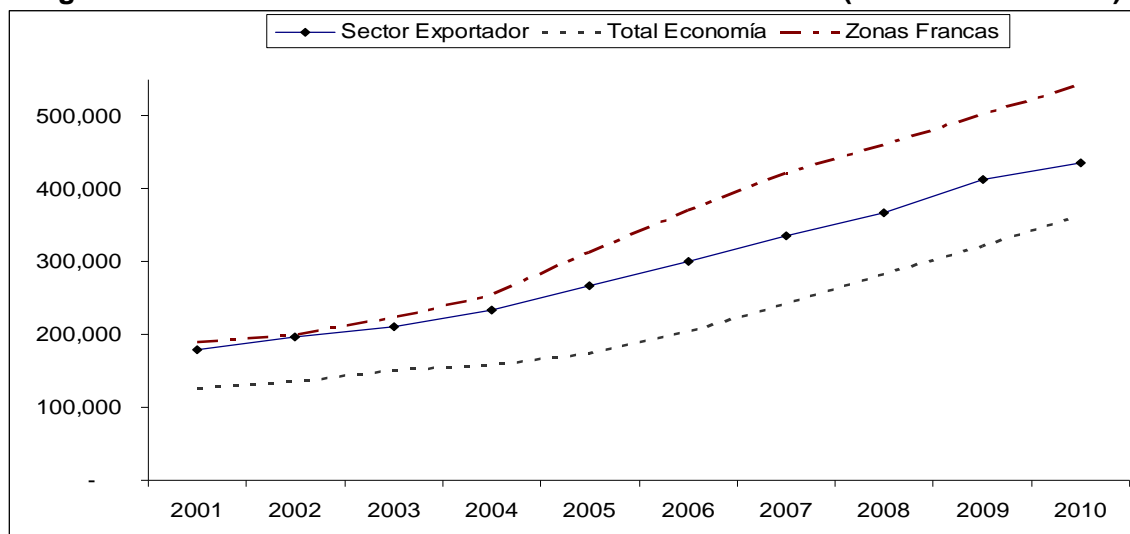
Tal como se señaló anteriormente, la evidencia indica que las empresas más productivas producen y exportan más (Wagner, 2007). Asimismo, contratan mejores empujados (más capacitados) y ofrecen mejores salarios (Bernard et al, 2007; Helpman, 2010). Existe un premio por exportar que está relacionado con los niveles de destrezas (capacitación) de los empleados, que ha sido documentado en investigaciones en varios países (Brambilla et al, 2010; Verhoogen, 2008).

En el caso de Costa Rica, la evidencia indica que las empresas exportadoras pagan mejores salarios que las empresas en general, y más aun, que las empresas de zonas francas pagan mayores salarios. Utilizando como variable *proxy* del salario promedio el valor total de la planilla dividido por el total de empleo, se observa que los salarios

<sup>3</sup> El indicador se calcula con base en cuatro indicadores para un periodo de cuatro años terminando en el año 2007 y 2010. Los indicadores son: continuidad exportadora, dinamismo exportador, diversificación de mercados y condiciones de acceso a los mercados de exportación. El resultado se obtiene como un promedio ponderado de los cuatro indicadores y a partir del resultado se definen las cuatro categorías descritas. Para mayor detalle véase PROCOMER (2011).

corrientes de la economía como un todo se ha mantenido en niveles menores durante la última década (Figura 7).

**Figura 7 Costa Rica: Evolución de los Salarios Promedio\* (colones corrientes)**

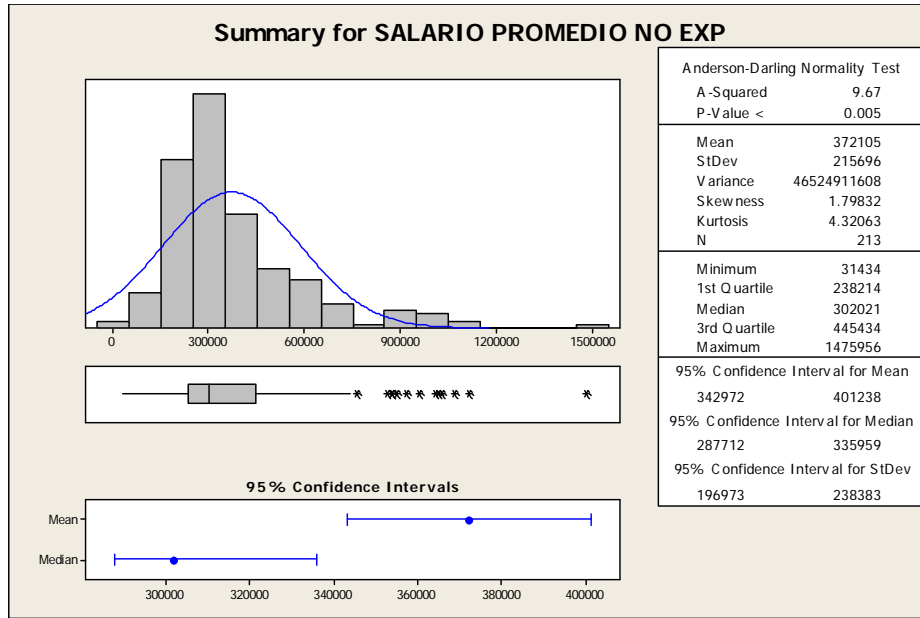


\*Definidos como planilla total en colones corrientes dividida entre el total de trabajadores reportados

Fuente: elaboración propia con datos de la CCSS y PROCOMER

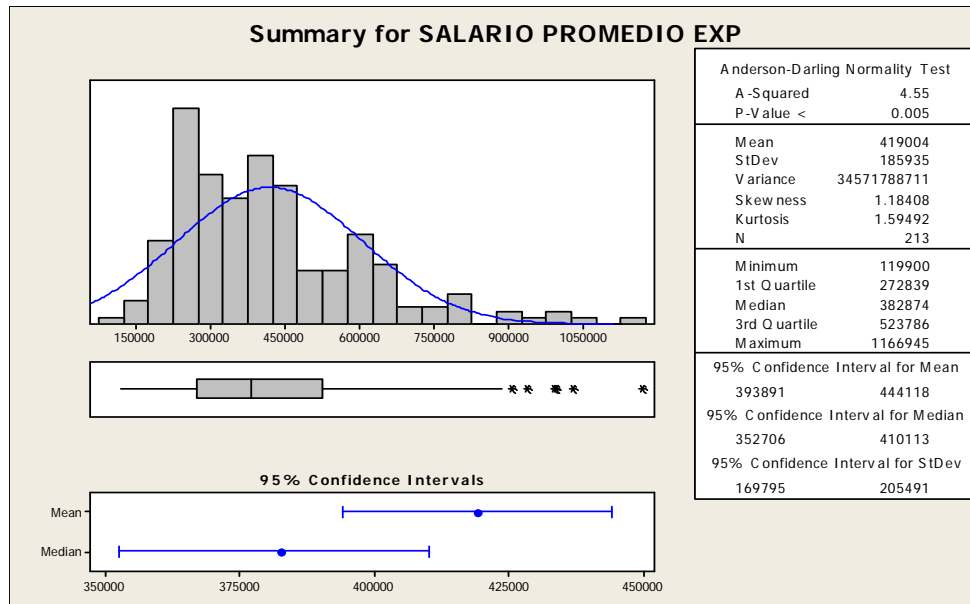
Para explorar este comportamiento con mayor detalle se utilizó información de la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) agregada por rama industrial (CIU a 4 dígitos) para comparar los salarios de empresas no exportadoras con empresas exportadoras. Los resultados de las Figuras 8 y 9 confirman el resultado agregado mostrado anteriormente. El salario promedio de las empresas exportadoras (con información para 213 ramas industriales) es mayor que en el caso de empresas no exportadoras. Adicionalmente, existe una menor variabilidad en los salarios de las exportadoras.

**Figura 8 Costa Rica: Estadística Descriptiva de los Salarios de Empresas no Exportadoras, 2010 (agregación de 213 ramas industriales)**



Fuente: elaboración propia con datos de la CCSS

**Figura 9 Costa Rica: Estadística Descriptiva de los Salario de Empresas Exportadoras, 2010 (agregación de 213 ramas industriales)**



Fuente: elaboración propia con datos de la CCSS

Utilizando información a nivel de firma se identificaron los salarios y el empleo de las empresas exportadoras en el año 2007 y el 2010 para efectos de comparación. Si bien no se cuenta con toda la información requerida, los datos muestran características que se describen en la literatura citada anteriormente. En la Tabla 4 se observa cómo las empresas más grandes generan más empleos y pagan mejores salarios. Lo que brinda evidencia sobre la existencia de premios por exportar relacionados con el empleo y los

salarios. Adicionalmente, se observa el crecimiento de los salarios en los segmentos de exportadoras de diverso tamaño.

**Tabla 4 Costa Rica: Salarios\* de Empresas Exportadoras según Tamaño, 2007 y 2010**

2007				
Tamaño	Número Empresas con registros	Empleo	Planilla (colones corrientes)	Planilla/Empleo (colones corrientes)
Micro	520	2373	611,554,271	257,714
Pequeña	444	7881	2,380,085,384	302,003
Mediana	433	23380	7,069,153,140	302,359
Grande	423	226144	78,769,102,952	348,314
Total	1820			
Total general	2302			
Sin registro de empleo	482			
2010				
Tamaño	Número Empresas con registros	Empleo	Planilla (colones corrientes)	Planilla/Empleo (colones corrientes)
Micro	437	1930	702,927,038	364,211
Pequeña	430	7546	3,178,837,133	421,261
Mediana	418	22261	9,388,848,043	421,762
Grande	402	284158	156,923,673,215	552,241
Total	1,687			
Total general	2002			
Sin registro de empleo	315			

\*Definidos como planilla total en colones corrientes dividida entre el total de trabajadores reportados  
Fuente: elaboración propia con datos de la CCSS y PROCOMER

Si se considera el grupo de empresas que exportaron en ambos años (grupo constante), se muestra que las pequeñas y grandes empresas incrementaron su empleo, y que todos los segmentos en general incrementaron sus salarios en el periodo descrito, pese a la presencia de *shocks* externos (crisis mundial). Esto parece indicar que las empresas exportadoras que se mantuvieron exportando en ese periodo lograron posicionarse en los mercados externos con una mano de obra mejor remunerada, lo que brinda evidencia adicional sobre premios por exportar (Tabla 5).

**Tabla 5 Costa Rica: Salarios\* de Empresas Exportadoras según Tamaño, que exportaron en el 2007 Y en el 2010**

Tamaño	Número Empresas con registros	Empleo	Planilla (colones corrientes)	Planilla/Empleo (colones corrientes)
<b>2007</b>				
Micro	348	1,712	480,849,391	280,870
Pequeña	345	6,217	1,966,704,344	316,343
Mediana	382	20,708	6,336,095,754	305,973
Grande	374	200,412	72,462,264,863	361,566
Total	1,449			
Total general	1,712			
Sin registro de empleo	263			
<b>2010</b>				
Micro	343	1,527	519,366,338	340,122
Pequeña	373	6,607	2,822,232,393	427,158
Mediana	370	19,797	7,986,880,041	403,439
Grande	372	220,966	104,467,456,362	472,776
Total	1,458			
Total general	1,712			
Sin registro de empleo	254			

\*Definidos como planilla total en colones corrientes dividida entre el total de trabajadores reportados

Fuente: elaboración propia con datos de la CCSS y PROCOMER

Por otra parte, si se consideran las empresas que exportaron en el 2007 pero que no estuvieron en los mercados externos en el 2010, si bien se mantuvieron operando en el mercado nacional, se observa que los salarios son menores para todos los segmentos según tamaño, que en el caso de las empresas que exportaron en ambos años (Tabla 6). Estos resultados, si bien requieren mayor investigación, brindan perspectivas sobre el papel que pueden estar jugando las diferencias en la productividad de las empresas, sus desempeño exportador, y uno de los premios por exportar más notables que son mayores salarios.

**Tabla 6 Costa Rica: Salarios\* de Empresas Exportadoras según Tamaño, que exportaron en el 2007 pero NO en el 2010**

Tamaño	Número Empresas con registros	Empleo	Planilla	Planilla/Empleo
<b>2007</b>				
Micro	172	661	130,704,880	197,738
Pequeña	99	1,664	413,381,040	248,426
Mediana	51	2,672	733,057,386	274,348
Grande	49	25,732	6,306,838,089	245,097
Total	371			

Total general	590			
Sin registro de empleo	219			
<b>2010</b>				
Micro	166	540	154,221,838	285,596
Pequeña	63	1,060	360,599,314	340,188
Mediana	32	1,560	594,359,311	381,000
Grande	28	10,250	4,091,789,821	399,199
Total	289			
Total general	590			
Sin registro de empleo	301			

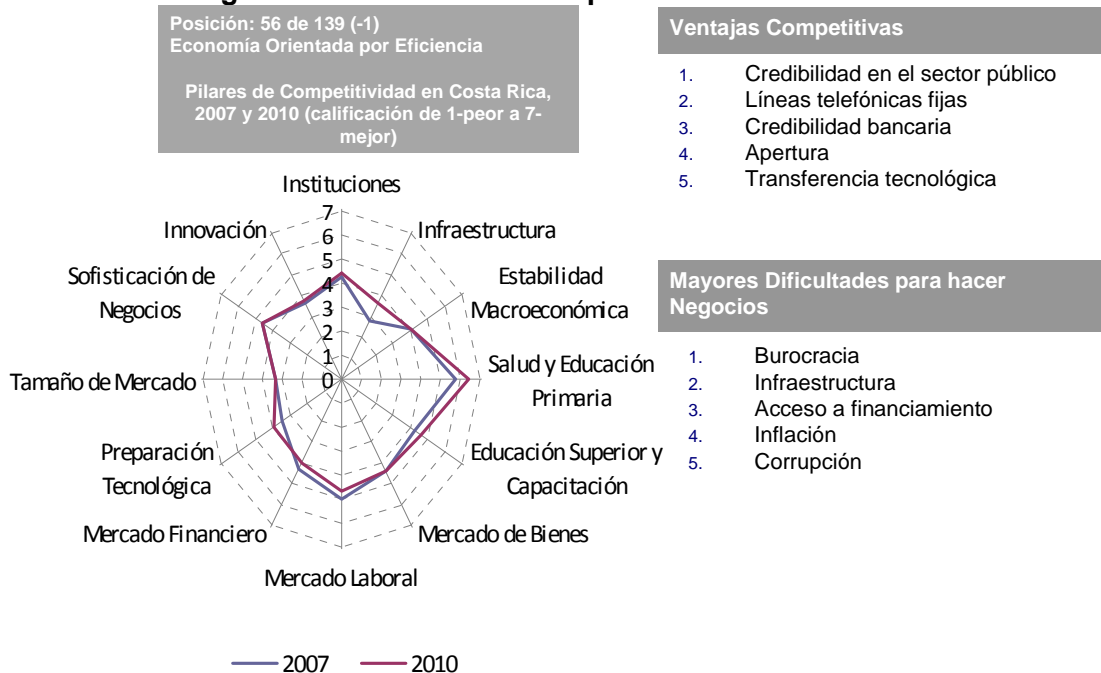
\*Definidos como planilla total en colones corrientes dividida entre el total de trabajadores reportados

Fuente: elaboración propia con datos de la CCSS y PROCOMER

## INDICADORES SOBRE EL CLIMA DE NEGOCIOS

Según el Reporte de Competitividad Global 2010-2011, Costa Rica ha logrado avances en varios de los pilares que determinan el desempeño competitivo de los países. El país se ubica relativamente bien con relación a la salud y la educación primaria, el mercado laboral y la sofisticación de las empresas. Pese a esto, el país disminuyó un puesto en el ranking global para el presente año. Por otro lado, al compararse con el promedio de puntuación de las economías que fundamentan su desempeño competitivo en la innovación, el país está lejos de consolidar su convergencia hacia esas naciones más desarrolladas, en todas las pilares de la competitividad, desde la calidad de la infraestructura hasta la educación superior y la capacitación (Rivera, 2010). Como se observa en la Figura 10, Costa Rica presenta ventajas y desventajas competitivas en diversas áreas, que requieren esfuerzos tanto a nivel del sector privado como de las políticas públicas.

**Figura 10 Estado de la Competitividad en Costa**



**Rica**

Fuente: INCAE Business School, con base en Informe de Competitividad Global 2010-2011

Analizar cada aspecto va más allá del objetivo de este trabajo, sin embargo, es importante señalar que el país se ubica en una fase de desarrollo cercana a la transición desde una economía basada en la eficiencia del uso de los factores productivos hacia una nación innovadora, con mayores niveles de riqueza. Lograr ese mejor desempeño depende tanto de consolidar los logros alcanzados en las áreas clave como de redoblar esfuerzos por hacer del cambio tecnológico el norte del crecimiento de la productividad. Debe tenerse presente que si bien las mejoras en el clima competitivo del país favorecen a todas las empresas, son particularmente importantes para las MiPyMEs, ya que estas se ven proporcionalmente más afectadas por las desventajas competitivas del país. Enfrentar los obstáculos del clima de negocios del país consume una importante cantidad de recursos de ese segmento empresarial, en comparación con las empresas grandes, y puede ser la diferencia entre ser o no más productivas, y tener la capacidad para exportar o no.

Vale la pena resaltar el área institucional y su papel crucial para el mejoramiento del clima de negocios del país. El marco institucional de un país es un factor clave para la competitividad de las empresas. El exceso de regulaciones, leyes, requerimientos y controles para invertir y realizar actividades productivas incide directamente en la calidad del clima para hacer negocios, y en la productividad de las empresas. El nivel de *infraestructura administrativa*, que tiene que ver con la calidad de las regulaciones y los servicios públicos que las organizaciones del Estado administran en un país, afecta directamente el desempeño empresarial y el crecimiento económico (Rivera, 2010).



Con relación a este aspecto, son de particular relevancia los procesos de registro y formalización de nuevas empresas. A medida que los trámites y requerimientos legales y administrativos son más complicados y costosos para las empresas, en términos de tiempo y dinero, no sólo se desincentiva la formación de nuevos negocios sino también se promueve la informalidad. En el caso particular de Costa Rica este tema es de especial importancia, ya que el país ocupa una desventajosa posición en el índice de Hacer Negocios (*Doing Business*) elaborado por el Banco Mundial (Tabla 7).

Si bien se han hecho esfuerzos en años recientes por mejorar el clima de negocios y las condiciones para operar una empresa, lo que se ha traducido en mejoras en varios de los temas más importantes, lo cierto es que el país requiere aún mucho trabajo para ubicarse en el grupo de naciones líderes en el tema de las condiciones para hacer negocios y fomentar el desarrollo empresarial.

Las cargas institucionales (relacionadas con permisos de operación, trámites de registro, regulaciones gubernamentales, corrupción, entre otros) afectan significativamente a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), porque representan costos fijos importantes y desproporcionados, que las empresas grandes, por el contrario, pueden absorber con mayor facilidad (Rivera, 2010).

**Tabla 7 Costa Rica: Resultados del País en la Clasificación Doing Business 2011 (muestra de 183 países)**

Temas	Posición Doing Business 2011	Posición Doing Business 2010	Cambio
Hacer negocios	125	121	-4
Apertura de un negocio	116	119	3
Manejo de permisos de construcción	131	129	-2
Registro de propiedades	52	49	-3
Obtención de crédito	65	61	-4
Protección de los inversionistas	167	165	-2
Pago de impuestos	155	154	-1
Comercio transfronterizo	69	64	-5
Cumplimiento de contratos	130	129	-1
Cierre de una empresa	114	100	-14

Fuente: Banco Mundial (2010)

## FACTORES DE ÉXITO EXPORTADOR: RESULTADOS DE UNA ENCUESTA DE CAMPO

### DETERMINANTES DE LA PRODUCTIVIDAD

Tal como se ha mencionado, la literatura sobre heterogeneidad de firmas destaca las diferencias en los niveles de productividad entre las firmas que exportan y las que no (Mayer y Ottaviano, 2007). Syverson (2010) realiza una revisión de la literatura he indica que los estudios disponibles destacan que existe una gran variabilidad en los

niveles de productividad (medida según la productividad total de los factores, PTF) a niveles de empresas y de industrias en diversos países. Existen diversos factores internos y externos a las empresas que influyen en su desempeño productivo. Dentro de los factores *internos* de las firmas destacan las prácticas gerenciales, la calidad de los insumos (capital humano y físico), la innovación, el aprendizaje continuo y la estructura empresarial (y su relación con el mercado en que se compete). Dentro de los determinantes *externos* a la firma destacan las externalidades (derrames de productividad), el nivel de competencia en los mercados (nacionales y externos), y la flexibilidad en el mercado de insumos (trabajo y capital).

Numerosos estudios abordan el tema del desempeño competitivo del país. Varios de estos son resumidos en la Tabla 8. Sin embargo, son menos frecuentes los trabajos a nivel de firma que profundicen sobre los determinantes internos y externos de la productividad y la capacidad de exportar, especialmente en las empresas más pequeñas.

**Tabla 8 Resumen de Estudios sobre Competitividad**

Fuente	Principales Obstáculos
Encuesta	Burocracia, acceso al financiamiento, infraestructura, corrupción
Pulso Empresarial	
UCCAEP (2010)	
Encuesta a empresarios	Burocracia, Infraestructura, acceso a financiamiento, inflación y corrupción
Foro Económico Mundial (2009-2010)	
Índice Global de Competitividad (2010)	Infraestructura, burocracia (montar un negocio, aduanas), educación secundaria y terciaria, acceso al financiamiento, penetración de telefonía móvil.
Doing Business (2010)	Inicio de un negocio, exceso de trámites gubernamentales, logística a través de las fronteras.
CLACDS para el Banco Mundial (2010)	Instituciones, Capital Humano y Mercado Laboral, Financiamiento
Fuente	Áreas Prioritarias
Aplicación del CLACDS (2010)	Infraestructura, innovación, descubrimiento de nuevos bienes y servicios de exportación.
Fajnzylber, Guasch, y López (2009)	Infraestructura y burocracia
CLACDS(2005)	Eficiencia del mercado doméstico, competencia, Infraestructura, calidad
Umaña (2010)	Competencia, eficiencia del mercado doméstico, liberalización del comercio de productos 'sensibles'

Fuente: INCAE Business School con base en los autores

Para abordar varios de los temas señalados, se realizó una encuesta de campo con dos muestras de empresas: micro, pequeñas y medianas (MiPyMEs) exportadoras y no exportadoras que exportaron o dejaron de exportar pero que actualmente solo operan en el mercado nacional, durante el período 2007-2010.<sup>4</sup> La Tabla 8 presenta una descripción general de la muestra. Se buscó tener información de comparación entre los dos grupos identificados, con el fin de conocer detalles sobre variables que influyen

<sup>4</sup> El anexo incluye la ficha de trabajo de campo.

en el desempeño exportador de las firmas. No se incluyeron empresas de más de 100 empleados en la muestra, ya que el objetivo es focalizar el segmento de interés. La encuesta incluye numerosas preguntas que abordan el tema del desempeño exportador y las condiciones de negocios para las MiPyMEs exportadoras y no exportadoras. Se consideraron varios sectores productivos, principalmente la manufactura.

En la muestra se observa que incluso las empresas exportadoras tienen el mercado nacional como su mercado principal. Este aspecto es relevante ya que concuerda con las observaciones de la literatura, con relación al tamaño de las empresas y su capacidad de exportación. A pesar de esto, existen numerosas empresas pequeñas que dedican 100% de su producción a las exportaciones.

Los datos de la encuesta indican que un 15% de las empresas entrevistadas nacieron como exportadoras, mientras que más de la mitad realizó su primera exportación hasta cinco años después de haber iniciado sus operaciones. Por otro lado, un 40% de las empresas indica que venden productos o servicios a otras empresas exportadoras. Siendo que el 73% de las encuestadas señala que su principal mercado es el nacional (es decir, que no son exportadores netas), cabe preguntarse cuáles son los determinantes de su desempeño productivo y exportador en particular.

**Tabla 9 Descripción General de la Muestra**

<b>Tamaño</b>		
Micro	127	63.5%
Pequeña	48	24%
Mediana	25	12.5%
<b>Estado actual</b>		
Dejó de Exportar	101	50.5%
Exporta	99	49.5%
<b>Cantidad de Clientes</b>		
1 a 9	41	20.5%
10 a 49	56	28%
50 a 99	29	14.5%
100 y más	66	33%
NS/NR	8	4%
<b>Principal Mercado</b>		
Nacional	145	72.5%
Internacional	55	27.5%
<b>Sector</b>		
Agricultura, pesca, minas	27	13.5%
Industria manufacturera	111	55.5%
Comercio, hoteles, restaurantes	55	27.5%
Actividades empresariales	7	3.5%

Total	200	100%
-------	-----	------

Fuente: UNIMER

## FACTORES INTERNOS

En la encuesta se consultó a las empresas cuáles son los principales factores dentro de las firmas que tienen influencia en la capacidad de exportar. Dentro de las respuestas destacaron 14 temas, siendo los 5 principales el uso de tecnologías de información y comunicaciones, la gestión empresarial, el proceso productivo, la innovación, y la capacitación y asistencia técnica (Tabla 10). En general no se observan diferencias importantes en las respuestas de las empresas, sean las que continúan exportando o las que dejaron de exportar pero se mantienen operando en el mercado nacional. La mayoría de las empresas encuestadas indicaron la relevancia de los aspectos que se consultaron, sin que esto signifique una evaluación de la situación particular de cada firma.

**Tabla 10 Factores *internos* que influyen en la Capacidad para Exportar: Porcentajes de Respuesta**

Factor	Dejó de Exportar	Exporta
Tecnologías de información y comunicaciones	87%	97%
Gestión empresarial	90%	91%
Proceso productivo	90%	89%
Innovación	90%	87%
Capacitación y asistencia técnica	89%	87%
Personal capacitado y baja rotación	85%	88%
Inteligencia de mercados	83%	88%
Nichos de Mercado	87%	81%
Estándares internacionales	85%	82%
Alianzas con otras empresas	82%	84%
Especialización en varios productos	79%	82%
Especialización en varios mercados	81%	79%
Fuentes de financiamiento	75%	77%
Costo de ingreso a mercados	69%	74%

Fuente: elaboración propia con base en resultados de encuestas UNIMER

Por otro lado, se consultó a las empresas sobre cuáles son los principales obstáculos que enfrentan internamente para tener un mejor desempeño (Tabla 11). En este caso hay diferencias en las respuestas. Por ejemplo, un 31% de las empresas que exporta indica que la especialización en un solo producto puede limitar su capacidad como exportadora. La respuesta es un 35% si se considera la especialización en un solo mercado. La respuesta de las empresas que dejaron de exportar es mucho mayor en el caso de la especialización de producto. También cuando señalan el costo de ingreso a mercados. Parece que esas barreras han tenido un impacto importante en las firmas que anteriormente exportaban. Las fuentes de financiamiento y los estándares internacionales son señaladas por un 27% y 24% de las empresas que dejaron de exportar como obstáculos. En el caso de las empresas que actualmente exportan esos porcentajes son mucho menores, lo que parece indicar que han superado esas barreras para posicionarse en los mercados externos.

**Tabla 11 Obstáculos internos para un mejor Desempeño: Porcentajes de Respuesta**

Obstáculo	Dejó de Exportar	Exporta
Especialización en 1 producto	45%	31%
Especialización en 1 mercado	31%	35%
Costo de ingreso a mercados	36%	19%
Estándares internacionales	27%	15%
Fuentes de financiamiento	24%	15%
Alianzas con otras empresas	20%	14%
Tecnologías de información y comunicaciones	21%	4%
Nichos de mercado	16%	7%
Innovación	16%	7%
Inteligencia de mercados	17%	5%
Personal capacitado y baja rotación	12%	9%
Capacitación y asistencia técnica	13%	4%
Ninguno	17%	17%

Fuente: elaboración propia con base en resultados de encuestas UNIMER

## FACTORES EXTERNOS

Ante la consulta sobre los factores externos que influyen en el desempeño exportador, las empresas encuestadas (exportadoras y que no exportan actualmente) indican principalmente el tipo de cambio (Tabla 12). La infraestructura vial, la tramitología, el costo de los insumos y materias primas y los puertos y aeropuertos están dentro de los principales temas que se señalan con importancia para la capacidad de exportar. En general no se observan diferencias marcadas en los porcentajes de respuesta de los dos grupos de empresas. Los factores señalados, que tienen relación con el clima de negocios del país, parecen estar presentes en la opinión de los empresarios por igual. Al observar la respuesta de las empresas ante la consulta sobre sus perspectivas de negocio, no se muestran diferencias entre ambos grupos cuando se consulta sobre el futuro del negocio. Sin embargo, destaca la respuesta de las empresas que no están exportando actualmente, ya que un 80% de las encuestadas indica que posiblemente o con seguridad exportarán en los siguientes 2 años (Tabla 13). Este es un tema que merece mayor investigación y tiene que ver con la dinámica de exportación de las MiPyMEs. Por otro lado, las empresas que actualmente exportan no indican una perspectiva de negocio o de cambio en sus exportaciones negativo.

**Tabla 12 Factores externos que influyen en la Capacidad para Exportar: Porcentaje de Respuesta**

Factor	Dejó de Exportar	Exporta
Variaciones en el tipo de cambio	86%	76%
Nivel del tipo de cambio	67%	73%
Infraestructura vial	46%	50%
Trámites y permisos	37%	35%
Costo de insumos y materias primas	39%	32%
Puertos y aeropuertos	30%	37%
Costo de mano de obra	32%	25%

Financiamiento	29%	26%
Clima político	28%	19%
Tratados comerciales	17%	12%
Telecomunicaciones	11%	9%
Empleo capacitado	11%	4%

Fuente: elaboración propia con base en resultados de encuestas UNIMER

**Tabla 13 Perspectivas de Negocio: Porcentaje de Respuesta**

	Su negocio en 2 años estará			Estará exportando en los siguientes 2 años	
	Dejó de Exportar	Exporta		Dejó de Exportar	Exporta
Mejor	78%	80%	Sí	50%	85%
Igual	18%	14%	Posiblemente	32%	14%
Peor	4%	6%	No	19%	1%

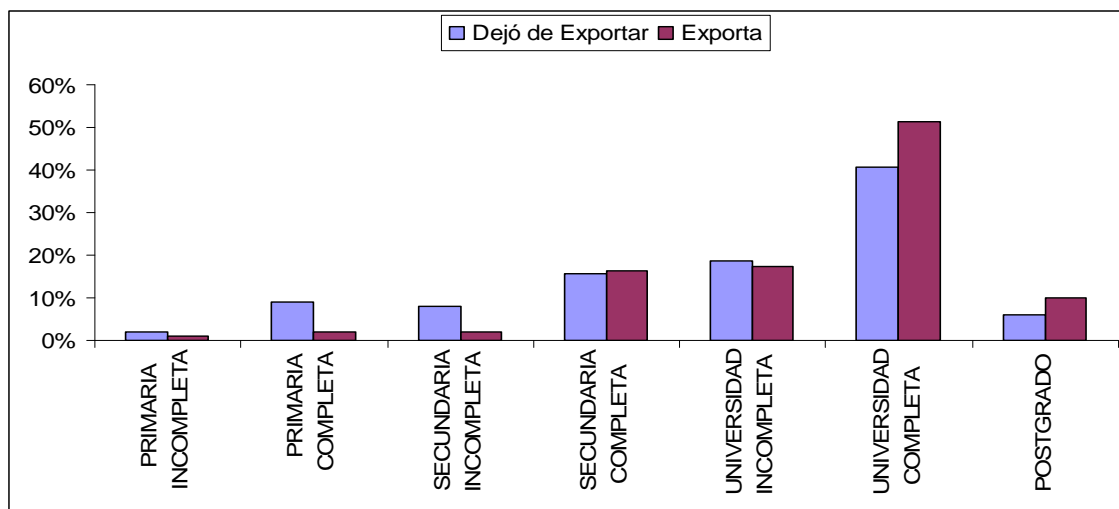
Fuente: elaboración propia con base en resultados de encuestas UNIMER

## EL CASO DEL CAPITAL HUMANO

Como se señaló en secciones anteriores, los datos sobre exportaciones del país parecen indicar la existencia de premios por exportar en términos de mejores salarios para las firmas que venden en los mercados externos. En general se observó que las empresas que no exportan ofrecen menores salarios a sus empleados, mientras que las exportadoras (particularmente las de zonas francas) tienen en promedio mejores remuneraciones. En la encuesta se buscó identificar factores relacionados con el capital humano que podrían explicar esos resultados indicados. Se parte del supuesto que ante un mayor nivel de destrezas en la fuerza laboral, mayor la productividad de las firmas y mejores los salarios para los colaboradores.

En el caso de los propietarios o gerentes generales de las empresas encuestadas, se observa un porcentaje importante de personas con estudios universitarios completos o incompleto, en ambos grupos de empresas. Por otro lado, en las empresas que dejaron de exportar, casi un 20% de sus propietarios o gerentes tienen educación primaria o secundaria incompleta (Figura 11).

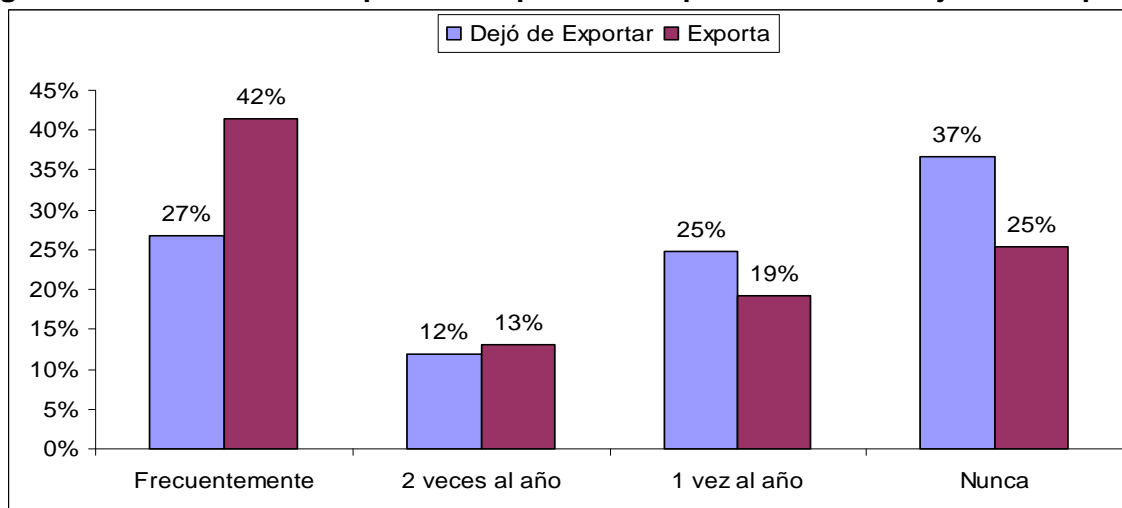
**Figura 11 Grado de Educación del Propietario o Gerente de la Empresa**



Fuente: elaboración propia con base en resultados de encuestas UNIMER

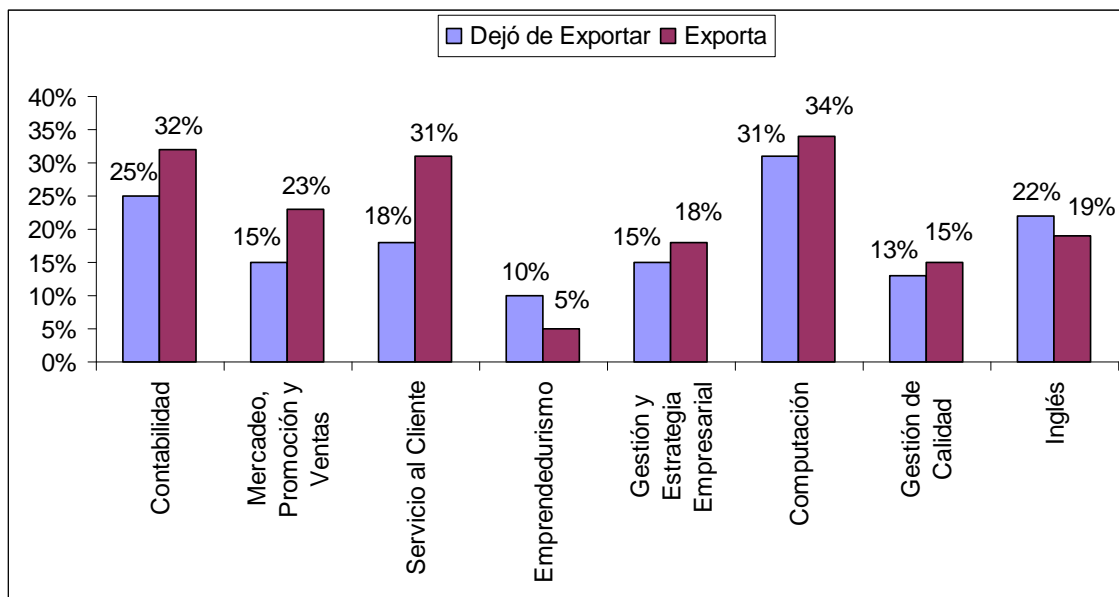
Con relación a las inversiones en capacitación, existe una diferencia significativa en las respuestas de las empresas que dejaron de exportar con las que exportan actualmente (Figura 12). Un 42% de las exportadoras señala que frecuentemente capacita a sus empleados mientras que un 37% de las empresas que dejaron de exportar indica que nunca invierte en la capacitación de sus empleados. Porcentajes de respuesta similares se dan con relación a una frecuencia menor de capacitación por año. En la Figura 13 se presentan los porcentajes de respuesta sobre las áreas en que se dio capacitación durante el año anterior. Las empresas exportadoras encuestadas señalan la contabilidad, el mercadeo y el servicio al cliente con mayor frecuencia que las empresas que dejaron de exportar. En las otras áreas los porcentajes de respuesta son similares entre ambos grupos encuestados.

**Figura 12 Inversiones en Capacitación para los Empleados: Porcentajes de Respuesta**



Fuente: elaboración propia con base en resultados de encuestas UNIMER

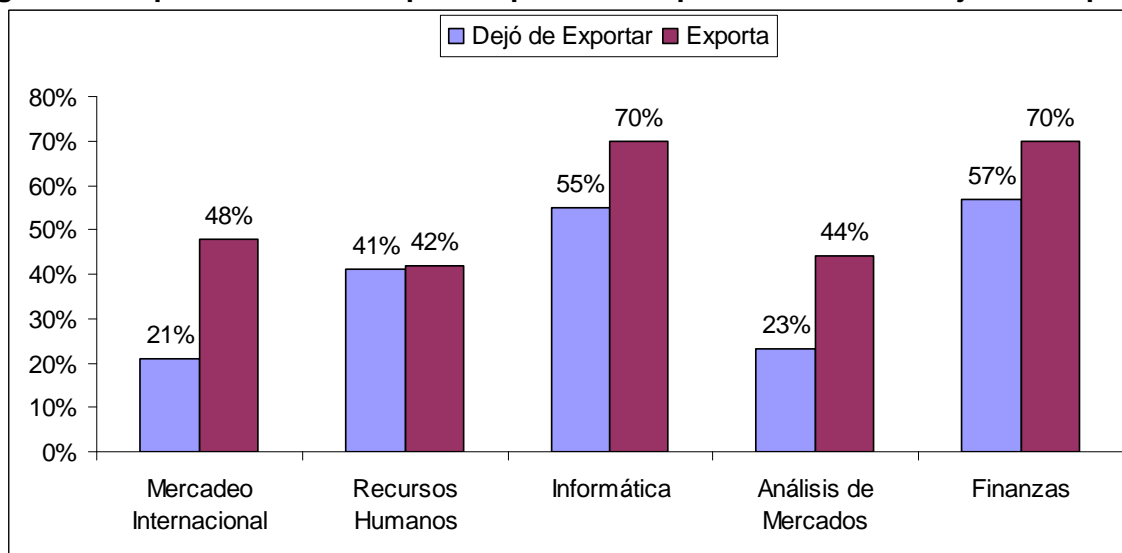
**Figura 13 Capacitación en el 2010 según Área: Porcentaje de Respuesta**



Fuente: elaboración propia con base en resultados de encuestas UNIMER

Con relación a las capacidades de los empleados y su nivel de especialización las respuestas son muy relevantes salvo en el caso de los recursos humanos (Figura 14). Es notorio que el área de finanzas e informática son temas de especialización para las MiPyMEs exportadoras. El mercadeo internacional y el análisis de mercados, si bien muestran mayores respuestas sobre la disponibilidad de empleados especializados comparado con las empresas que dejaron de exportar, son mucho menores.

**Figura 14 Disponibilidad de Empleo Especializado por Áreas: Porcentaje de Respuesta**



Fuente: elaboración propia con base en resultados de encuestas UNIMER

## DISCUSIÓN



El análisis desarrollado muestra cómo las MiPyMEs han ganado participación en el sector exportador, tanto en valor exportado como en número de exportadores, durante el periodo 2007-2010. Sin embargo, pese a estos resultados positivos, se ha dado un deterioro en los resultados del índice de desempeño exportador de las empresas más pequeñas. Esto a la vez que se mantiene una mayor importancia relativa de las empresas grandes en la oferta exportable, situación similar a lo descrito en la literatura, para otros países.

Un punto importante tiene que ver con la existencia de un premio por exportar importante: las exportadoras pagan mejores salarios que las no exportadoras. Esto se observa en el país a todo nivel de firmas según tamaño. Más aún, las MiPyMEs exportadoras muestran un patrón acorde: las que se mantienen exportando pagan mejores salarios que las que no exportan.

Los resultados de la encuesta realizada muestran diferencias en los factores internos y externos que influyen el desempeño exportador de las empresas entrevistadas. Las MiPyMEs que se mantienen exportando y las que dejan de exportar indican algunas similitudes al respecto. Pero por otro lado, existen algunas áreas donde se presentan diferencias importantes. El caso del capital humano en las empresas destaca, debido a las respuestas de las empresas encuestadas. La evidencia parece indicar que el nivel de destrezas de los empleados puede estar influenciando el patrón de éxito exportador de las empresas. Si bien se requiere mayor investigación para evaluar posibles causalidades, las diferencias en el nivel de capital humano entre las empresas exportadoras y aquellas que dejan de exportar, podrían explicar los premios por exportador identificados según las diferencias salariales.

Las políticas públicas deberían apuntar a mejorar los puntos clave para la productividad de las empresas, siendo de especial atención las inversiones en capital humano, el manejo del tipo de cambio, la calidad de la infraestructura, el costo de hacer negocios y el financiamiento. La literatura sobre competitividad y los resultados de la encuesta realizada apuntan a esas áreas.

Por otro lado, existen temas de carácter interno a las firmas que merecen atención. Destacan el grado de especialización en productos o mercados, los costos y barreras de entrada a los mercados de exportación, los estándares internacionales y la calidad en la gestión empresarial.

Para poder avanzar con el diseño de políticas de apoyo efectivas para las MiPyMEs, es necesario promover mayores investigaciones sobre la microeconomía de las exportaciones y en general de la producción nacional. Es de particular relevancia identificar cuáles son los principales determinantes del crecimiento de la productividad en el sector empresarial, y cómo este condiciona su desempeño tanto en el mercado nacional como su integración con la economía global a través de las exportaciones y de la inversión extranjera directa. De esta forma se podrían identificar con mayor precisión las particularidades de la dinámica empresarial en el país, lo que apoyaría las recomendaciones de política y la toma de decisiones.

## REFERENCIAS

Banco Mundial (2010): *Doing Business 2011. Making a difference for entrepreneurs*. Oxford University Press.

Bernard, A. y Jensen, J. (1999): "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?" *Journal of International Economics* 47: 1-25.

Bernard, A., B. Jensen, S. Redding, and P. Schott (2007). "Firms in International Trade," *Journal of Economic Perspectives*, Volume 21, Number 3 Summer 2007, pp. 105-130.

Das, S., M. Roberts y J. Tybout (2007): "Market Entry Costs, Producer Heterogeneity, and Export Dynamics." *Econometrica* 75: 837-873.

Eaton, J., M. Eslava, M. Kugler y J. Tybout (2007): "Export Dynamics in Colombia: Firm Level Evidence." *NBER Working Papers* 13531. Octubre.

Mayer, T. y Ottaviano, G. (2007): *The Happy Few: The Internationalisation of European Firms*. Vol. III of Bruegel Blueprint Series, Bruegel.

Monge-González, R., L. Rivera y J. Rosales (2010): "Productive Development Policies in Costa Rica: Market Failures, Government Failures and Policy Outcomes." *IDB Working Paper Series* 157. Marzo.

PROCOMER (2011): *Estadísticas de Comercio Exterior 2010*.

PROCOMER (2010): *Caracterización del Empleo Exportador y de las Empresas Exportadoras según Tamaño en Costa Rica, 2010*.

PROCOMER (2009): *Caracterización del Empleo Exportador en Costa Rica, 2009*.

PROCOMER (2008): *Análisis de las Estadísticas de Exportación Costa Rica 2007*.

Rivera, L. (2010): *Desempeño de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras en Costa Rica*. San José: Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible.

Syverson, C. (2010): *What determines Productivity?* Working Paper 15712, National Bureau of Economic Research.

Verhoogen, E. (2008): "Trade, Quality Upgrading, and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector." *Quarterly Journal of Economics* 123(2): 489-530.

Wagner, J. (2007): "Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data." *World Economy* 30(1): 60-82.

WEF (2010): *The Global Competitiveness Report 2010-2011*. K. Schwab y X. Sala-i-Martin. World Economic Forum.

## **ANEXO**

### **Consideraciones metodológicas de la encuesta a empresas micro, pequeñas y medianas que exportaron o dejaron de exportar durante el período de la crisis 2007-2010**

#### **Población de Interés**

Dueños o administradores de empresas micro, pequeñas y medianas, definidas a partir del número de empleados, que exportaron y han dejado de exportar, o que exportaron y continúan exportando durante el período 2007-2010, ubicadas en el Gran Área Metropolitana (GAM), Costa Rica.

#### **Tamaño de la muestra**

En total se entrevistaron a 200 empresas, de las cuales 101 habían dejado de exportar durante el período 2007-2010 y 99 habían continuado exportando. El margen de error para la muestra total es de 6.9 pp al 95% de confianza y para las submuestras de 9.8 al 95% de confianza. De las empresas que dejaron de exportar, se encontró que tuvieron experiencias de exportación, continuas o intermitentes, durante los años previos.

#### **Método de selección de la muestra**

A partir del marco muestral de empresas micro-pequeñas-medianas exportadoras, se seleccionó las empresas que cumplieran con los requisitos del filtro:

- a) Empresas micro, pequeñas o medianas, es decir con menos de 100 empleados
- b) Con actividad empresarial actual (es decir, que se mantienen en el mercado nacional)
- c) Que hubiesen exportado alguna vez (dos años consecutivos o intermitentes previos a que dejaran de exportar)
- d) Que si exportan lo hacen directamente y no a través de otras empresas

#### **Método de encuesta**

La encuesta se realizó mediante el método cara-a-cara, con re-contacts telefónicos de ser necesario, en la oficina de la empresa o en el lugar que el empresario haya definido.

#### **Trabajo de campo**

Antes de iniciarse el trabajo de campo, se realizó un curso de adiestramiento para supervisores y encuestadores. Durante el mismo se discutió el funcionamiento del instrumento y se revisaron las funciones de los supervisores, encuestadores y del director de proyectos.

El trabajo de campo se ejecutó del 27 de mayo al 15 de junio del 2011. Durante la realización del trabajo de campo, todos los cuestionarios son revisados por la supervisora a cargo y por el departamento de Control de Calidad, donde se editaron y codificaron los cuestionarios.

### **Cuestionario**

Se utilizó un cuestionario de 20 páginas, estructurado y pre-codificado, con una mayoría de las preguntas cerradas. Sólo se emplearon preguntas abiertas cuando las exigencias de la investigación así lo requirieron.