

La especialización exportadora y sus efectos sobre la generación de empleos. Evidencia para Argentina y Brasil

Compilador
Giovanni Stumpo



El presente estudio forma parte de una actividad de asistencia técnica desarrollada por la CEPAL y la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina, en el marco del proyecto CEPAL-Gobierno de Italia "Políticas para el mejoramiento de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas a través del fortalecimiento de redes empresariales".

Las actividad de asistencia técnica ha sido coordinada por Marta Novick, Subsecretaria de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina y Giovanni Stumpo Oficial de Asuntos Económicos de la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, de la CEPAL.

Como todo libro, éste es un producto colectivo en el que colaboraron tanto instituciones como un enorme conjunto de personas. Deseamos agradecer a las instituciones patrocinantes: a la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de CEPAL, en especial a Giovanni Stumpo y a la Cooperación Italiana quienes hicieron posible, personal e institucionalmente este proyecto. A los investigadores y colaboradores responsables de la autoría de los artículos. Un reconocimiento especial merecen los comentaristas y participantes del Seminario "*Empleo y comercio exterior: la experiencia de Brasil y Argentina*", realizado en Buenos Aires, que con sus comentarios enriquecieron los trabajos finales. También se agradece a los comentaristas y participantes de la Reunión XLII anual de la AAEP en la Universidad Nacional de Córdoba, donde varios de los trabajos que componen este libro fueron discutidos.

Por supuesto, son muchos más los que no fueron nombrados, pero a todos sin excepción, nuestro profundo reconocimiento.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Cuadro de portada: **Drago**. Xul Solar.
Derechos reservados Fundación Pan Klub - Museo Xul Solar
Diseño de portada: Vivian Doll

Publicación de las Naciones Unidas

LC/W.264

Copyright © Naciones Unidas, junio de 2009. Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Prólogo	9
Presentación	11
I. Crisis económica, tecnología y producción. ¿Otra odisea para América Latina? <i>Mario Cimoli, Nelson Correa, Gabriel Porcile, Annalisa Primi, Sebastián Rovira, Giovanni Stumpo, Sebastián Vergara</i>	
A. Introducción.....	15
B. La crisis y la estructura productiva.....	16
C. La crisis y las empresas.....	19
D. El sector industrial.....	20
E. Cambio estructural y brecha de productividad.....	24
F. Las nuevas tecnologías y la recuperación de la crisis.....	27
G. La necesidad de políticas industriales y tecnológicas activas.....	30
Anexo Estadístico	33
Bibliografía	37
II. La importancia del Patrón de especialización comercial en el desarrollo: algunas reflexiones desde la teoría.....	39
<i>Gabriel Yoguel y Diego Rivas</i>	
Bibliografía	44
III. Perfil de especialización sectorial de las exportaciones argentinas en la post convertibilidad. Implicancias sobre el empleo <i>Sofía Rojo Brizuela, Gabriel Yoguel, Lucía Tumini y Diego Rivas</i>	
A. Introducción.....	47
B. Contexto mundial y evolución del comercio exterior argentino	49
C. Perfil de especialización comercial de la economía argentina	53
1. Sentido de la especialización comercial según intensidad de uso de factores	54
2. Análisis de Ventajas comparativas reveladas.....	57
D. Perfil la base industrial de firmas exportadoras: desde un enfoque de segmentación .	61
E. Impacto de las exportaciones en la generación de empleo directo.....	65
1. Intensidad de uso del factor trabajo de perfil de especialización	65
2. Exportaciones y el empleo	66
F. Conclusiones.....	69

Apéndice Estadístico	72
Bibliografía	75
IV. Impacto de las exportaciones industriales sobre el empleo y las remuneraciones en la Argentina. Período 1998-2006 <i>Victoria Castillo, Sofía Rojo Brizuela, Lucía Tumini y Diego Rivas</i>	
A. Introducción	79
B. Antecedentes y preguntas que orientan la investigación	81
C. Trayectorias diferenciales del empleo y de los salarios de las firmas exportadoras y no exportadoras	84
D. Impacto de las exportaciones industriales sobre el empleo y las remuneraciones en la Argentina: resultados del estudio econométrico	88
1. Impacto de las exportaciones sobre las tasas de creación de empleo	89
2. Impactos de las exportaciones sobre las brechas salariales.....	96
E. Conclusiones.....	100
Anexo: Modelos Econométricos	103
Anexo: Resultados de las estimaciones econométricas	105
Bibliografía	111
V. Pymes exportadoras industriales en el nuevo contexto macroeconómico (2003-2006) <i>Sebastián Rotondo, Diego Rivas, Gabriel Yogue</i>	
A. Introducción.....	115
B. Estructura y dinámica de las pymes exportadoras.....	117
C. Perfil sectorial de las exportaciones de las pymes industriales.....	120
D. Saldo comercial de las pymes industriales	123
E. Estructura y dinámica de las firmas industriales con movilidad ascendente.....	127
1. Las Medianas que pasan Grandes	128
2. Las especificidades de las firmas con movilidad ascendente	132
F. Conclusiones.....	134
1. Principales rasgos y desempeño de las pymes industriales exportadoras en el período 1998-2006.....	134
Apéndice estadístico.....	136
Bibliografía	139
VI. Micro e pequenas empresas no comércio exterior do Brasil <i>Ricardo Markwald, Fernando Ribeiro</i>	
A. Introdução	141
B. Definição de micro e pequena empresa (MPE)	142
C. As MPEs exportadoras no universo das MPEs	145
D. As mpes no comércio exterior Brasileiro do período 1998-2006.....	148
1. Breve caracterização do período 1998-2006.....	148
2. As MPEs na exportação.....	149
3. Mobilidade ascendente de MPEs na exportação.....	152
4. Exportações de MPEs classificadas segundo diferentes tipologias.....	154
5. Distribuição espacial das MPEs exportadoras.....	158
6. As MPEs na importação.....	162
E. Balança comercial das MPEs segundo setores.....	164
F. As MPEs e o Mercosul.....	169
G. Instituições e políticas de apoio às exportações das mpes no Brasil.....	174
1. Institucionalidade	175
2. Programas, ações e instrumentos	177
3. Sugestões de melhoria e aprofundamento das políticas.....	183
4. Elaboração e coordenação das políticas de exportação voltadas às MPEs	186
H. As MPEs exportadoras e o emprego	187
1. Emprego segundo tamanho das firmas	187
2. Emprego nas MPEs segundo ramos de atividades e setores	190
I. Resumo	193
Bibliografia	198

VII. El comercio exterior y la generación de empleo de Argentina con el MERCOSUR: la especialización exportadora e importadora de Argentina con Brasil <i>Diego Rivas, Lucía Tumini y Gabriel Yoguel</i>	
A. Introducción.....	199
B. El comercio de la Argentina con el MERCOSUR en el contexto de la inserción externa del país	202
1. Patrones de especialización comercial con MERCOSUR y otras regiones	204
2. El comercio argentino en el MERCOSUR	206
C. La generación de empleo en la relación comercial con el MERCOSUR: grado de importancia en relación a otros mercados.....	207
1. Empleo al interior MERCOSUR	207
2. Generación de empleo del MERCOSUR y otros destinos	209
D. La especialización exportadora e importadora industrial hacia y desde Brasil	211
E. El comercio bilateral de las pymes industriales con Brasil	215
1. La especificidad del comercio con Brasil	216
F. Conclusiones.....	218
Apéndice estadístico.....	220
Bibliografía	224
Los Autores	225

Resumen

Este libro tiene por objeto discutir los resultados de un conjunto de investigaciones realizadas con respecto a la inserción internacional de Argentina y su relación con la generación de empleo. Los presentes trabajos apuntan a reflexionar en qué medida el régimen macroeconómico de tipo de cambio competitivo y un conjunto de políticas centradas en el empleo, favorecieron el desarrollo de procesos de cambios en la estructura del comercio exterior.

Los principales resultados encontrados, muestran que en un contexto de devaluación, los fuertes incrementos en los precios internacionales de los *commodities* agrarios neutralizaron el impulso de un crecimiento de las exportaciones industriales de mayor contenido tecnológico que permitiese modificar el perfil de especialización del país. Por el contrario, este nuevo régimen macroeconómico, se apoya en un patrón de especialización sectorial externa de la industria que no ha cambiado en las últimas décadas. El dinamismo de las exportaciones fue un factor clave para alcanzar los equilibrios macroeconómicos necesarios para sostener el rápido crecimiento que dio lugar a una fuerte expansión del empleo. Los impactos directos de las exportaciones industriales sobre el empleo fueron limitados, debido a que el país tiene su comercio exterior especializado en actividades con poca intensidad en el uso del factor trabajo.

Desde la perspectiva del estudio de los comportamientos microeconómicos que asumen las empresas a partir de la internacionalización, los resultados econométricos evidencian una mayor estabilidad del empleo de las firmas exportadoras frente al ciclo económico local. Los resultados corroboran la evidencia encontrada en estudios desarrollados para otros países, que indican que las diferencias de productividad entre las empresas exportadoras y no exportadoras se manifiestan en el pago de mayores salarios. Por lo tanto, si bien las firmas exportadoras no son grandes creadoras de empleo directo, resultan importantes porque generan empleos de mejor calidad.

El estudio vinculado con las pymes exportadoras brinda indicios novedosos, para Argentina, de un proceso de movilidad empresarial ascendente de pequeñas y medianas empresas exportadoras que tuvo lugar entre los años 2003 y 2006. La aplicación de un criterio de estratos de tamaños dinámicos posibilitó la identificación de un grupo de firmas exportadoras de rápido crecimiento en el empleo que, durante el período de análisis, se consolidó en los mercados externos.

En el estudio de las firmas exportadoras brasileras las micro y pequeñas disminuyen su participación en las exportaciones respecto a los otros tamaños. Esta caída se explica por tres factores: la metodología de clasificación de estrato de tamaño aplicada, los procesos de movilidad ascendentes

de las firmas y, por último, la valoración del tipo de cambio real que Brasil experimentó entre los años 1999 y 2006.

Por último, el estudio sobre la inserción comercial de Argentina en el MERCOSUR, y en especial Brasil, muestra la existencia de profundas modificaciones que alteran la relación bilateral, los flujos de comercio y los saldos comerciales. En este sentido, el trabajo indica que la fuente de creación de empleo en el comercio exterior proviene en mayor medida de la relación comercial con América Latina en comparación con otras regiones mundiales.

Prólogo

A partir de los años noventa los países de América Latina han ido aumentando de forma importante su inserción internacional. El grado de apertura de la región se ha más que duplicado entre 1990 y 2007 y las exportaciones de bienes y servicios han crecido en un 7,3% anual en ese mismo período. En particular en la última etapa de crecimiento económico (2003-2007) las variables asociadas al comercio exterior han tenido un rol especialmente relevante para los países de la región. Por esto es importante profundizar el análisis de la relación entre las exportaciones y otras variables clave para el desarrollo económico de los países. Esta publicación, producto de una colaboración entre la CEPAL y el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina, es un aporte en este sentido dado que analiza las relaciones entre la ocupación, tanto en términos de cantidad como de calidad, y el proceso de internacionalización de las empresas en Argentina y también en Brasil.

Existen muchos análisis sobre las exportaciones y su relación con los equilibrios macroeconómicos; sin embargo es necesario ir más allá y explorar los vínculos microeconómicos que existen entre las empresas exportadoras y el empleo.

Los resultados de los estudios, realizados a partir de microdatos sobre firmas de los dos países, ponen en evidencia aspectos tanto positivos como negativos. Entre los poco alentadores está la baja elasticidad que existe entre exportaciones y empleo. En efecto, la gran mayoría de los puestos de trabajo generados en la etapa reciente de crecimiento económico y exportadora está relacionada con empresas cuya actividad está orientada exclusivamente hacia el mercado interno.

Esto se encuentra relacionado, en buena medida, con el patrón de especialización sectorial de las exportaciones, dado que los países estudiados siguen especializados en actividades basadas en recursos naturales con baja intensidad en el uso del factor trabajo y con una aún limitada capacidad de generar encadenamientos productivos.

Estos aspectos sugieren la importancia de vincular de manera más efectiva el proceso de inserción internacional, que es necesario e ineludible, con la diversificación de la estructura productiva, mejorando su aptitud para originar eslabonamientos productivos y para avanzar en procesos tecnológicamente más avanzados y complejos.

Entre los aspectos positivos, vale la pena subrayar que los estudios y las estimaciones econométricas revelan que las empresas exportadoras pagan salarios más elevados que las firmas no exportadoras, como consecuencia de su mayor eficiencia y de su capacidad de acumular y solventar mayores competencias en su capital humano.

Otro aspecto importante es que las empresas exportadoras están, por lo general, en condiciones de aportar mayor estabilidad a sus trabajadores.

En el caso de Argentina, esto ha sido evidente en particular en la etapa recesiva de la economía (1998-2001). En efecto, la mayor estabilidad de las firmas exportadoras industriales logró amortiguar algo la abrupta caída de la ocupación.

Finalmente es importante destacar que la mayoría de las investigaciones que forman parte de la presente publicación, han sido realizadas gracias al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo de Argentina, que a través de información proveniente de distintos registros administrativos (Aduana, Administración Federal de Ingresos Públicos y el Sistema Integrado de la Seguridad Social) ha generado una base de datos de gran utilidad para la realización de estudios que permitan aportar al proceso de definición de políticas.

En este sentido, el Observatorio representa una experiencia novedosa e importante en la región. La CEPAL ha contribuido a su creación y consolidación desde el año 2000, a través de varios proyectos de cooperación con el Ministerio de Trabajo de Argentina.

En conclusión queremos agradecer la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo de Argentina y el equipo del Observatorio por los aportes y esfuerzos realizados, sin los cuales no habrían sido posibles las investigaciones y la publicación que aquí se presenta.

Martine Dirven

Oficial a Cargo

División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL

Presentación

La producción de estudios estratégicos orientados a aportar conocimientos al debate sobre los problemas actuales del mercado de trabajo y al diseño de políticas, es una de las misiones centrales de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, creada en 2003 bajo la nueva administración gubernamental. En ese contexto, este libro apunta a reflexionar en que medida, el régimen macroeconómico de tipo de cambio competitivo y la implementación de un conjunto de políticas centradas en el empleo, favorecieron el desarrollo de procesos de cambio estructural en el comercio exterior. Con el objeto de ofrecer una mirada compleja acerca de la relación que se establece entre el proceso de internacionalización de las empresas y el trabajo, se presentan los resultados de un conjunto de investigaciones desarrolladas, utilizando en enfoques metodológicos alternativos que cubren el período desde el comienzo de la crisis del régimen de convertibilidad en 1998 e incluye el período de fuerte crecimiento que se inicia con la devaluación del 2002.

Una característica central del actual proceso de globalización es la mayor integración de los mercados, los mayores flujos de inversión extranjera y la descentralización de los procesos productivos. Estas nuevas modalidades de producción global que aparecieron en casi todos los países, acompañadas por la proliferación de procesos de integración y por el incremento de tratados comerciales, tuvieron profundas consecuencias en las condiciones laborales de los países. Estas nuevas tendencias dieron lugar a la generación de una gran cantidad de estudios relacionados con las consecuencias de los flujos de importación y exportación sobre la estructura de ocupación y sobre el grado de vulnerabilidad en los regímenes laborales.

Asimismo la performance exportadora exitosa de algunos países del sudeste asiático y su cambio en el patrón de especialización sectorial hacia bienes intensivos en conocimientos tornó relevante profundizar los efectos sobre el crecimiento y la generación de empleo de calidad de una estrategia orientada por las exportaciones. En este sentido, el perfil de especialización comercial de la Argentina, centrado en las exportaciones de materias primas y *commodities*, presentaría limitaciones para la generación de encadenamientos productivos de mayor complejidad tecnológica y empleo directo e indirecto de calidad.

La experiencia de los países exitosos del sudeste asiático muestra que el camino hacia una inserción internacional en productos dinámicos y de elevada complejidad tecnológica requiere, además de un adecuado tipo de cambio, una profundización de las políticas micro y meso-económicas que aumenten tanto las competencias organizacionales y tecnológicas de las firmas como su conectividad con otros agentes y productividad, para consolidar sus posiciones en los mercados externos en bienes de mayor complejidad.

En el campo de la productividad es necesario definir una estrategia racional de políticas comerciales, industriales, tecnológicas y de empleo que rompan las limitaciones, que en países como la Argentina, tienen los sectores tecnológicamente más avanzados. En ese sentido, se requiere no sólo de políticas de promoción específica de exportaciones sino de una adecuada vinculación con políticas de empleo, industriales y tecnológicas que ayuden a complejizar la estructura productiva del país. El diseño de una política de este tipo debería partir de la idea de que en la actual etapa de la globalización la exportación debe ser concebida como un proceso madurativo de largo plazo cuya condición necesaria es la conformación de redes de firmas y el desarrollo de importantes competencias y procesos de aprendizaje en las mismas.

Por lo tanto, los efectos de los flujos comerciales y de la internacionalización de las firmas sobre las condiciones laborales ponen de relieve la necesidad de complementar distintas áreas del estado que promuevan políticas coordinadas en función de estos objetivos.

El conjunto de investigaciones que se presentan en este libro discute las implicancias de una estrategia orientada por las exportaciones sobre los procesos de desarrollo y en particular sobre el mercado de trabajo. Estos estudios, que se desarrollaron en un contexto de fuerte crecimiento de la economía mundial y el comercio, también aportan elementos para evaluar las condiciones en que se encuentra la estructura económica del país e identificar debilidades y potencialidades para enfrentar el nuevo escenario mundial de crisis. Si bien, el nuevo modelo de desarrollo implementado a partir del 2002 estuvo centrado en la ampliación del mercado interno y en el dinamismo del empleo, el comercio exterior fue un eslabón clave en el sostenimiento de los equilibrios macroeconómicos. Sin embargo, debido al perfil de especialización predominante, se generaron tensiones en los precios internos de los alimentos y las *commodities* exportadas. Por su parte, la caída de los precios internacionales de los principales productos exportados por Argentina introducen nuevos interrogantes acerca de la conveniencia de mantener este perfil comercial y permite inferir de qué manera las nuevas condiciones de los mercados internacionales se trasladarán a las condiciones del mercado de trabajo local. En el actual contexto de crisis, la volatilidad externa podría ser una fuente de inestabilidad para el mercado local, produciendo procesos de ajustes y flexibilización en el mercado laboral en aquellas firmas y sectores más internacionalizados. Para conjeturar sobre estas limitaciones sería necesario complementar el análisis con estudios empíricos que abarquen una mayor comprensión del fenómeno de interacción del mercado global y local, para la que la metodología utilizada es insuficiente.

Las investigaciones se basan principalmente en información producida por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo que desarrolla un sistema de información a partir del uso con fines estadísticos de registros administrativos de organismos nacionales: Aduana, Administración Federal de Ingresos Públicos y del Sistema Integrado de la Seguridad Social. La naturaleza de las fuentes define en gran medida los alcances y limitaciones de las investigaciones tanto en cuanto a las temáticas abordadas como a las dimensiones que se analizan y se dejan de analizar¹. En este sentido estas investigaciones tienen doble objetivo: explotar las potencialidades de este sistema de información y generar un conjunto de estudios cuantitativos que den lugar a una reflexión sobre la necesidad de complejizar el actual perfil de especialización.

Quisiéramos destacar aquí algunas de las contribuciones que presentan los diversos capítulos de este libro, tanto en el plano de los contenidos como en sus aspectos metodológicos. En el primer capítulo, a partir del análisis del impacto de la crisis económica mundial sobre la estructura productiva y las estrategias de las empresas, se plantea la necesidad de políticas más activas, tanto productivas como tecnológicas, para poder garantizar una recuperación más rápida y sólida de las economías de los países de América Latina en el nuevo escenario post-crisis.

El segundo capítulo, luego de realizar un recorrido crítico por los principales enfoques teóricos del comercio exterior, nos introduce en las implicancias para el desarrollo que establecen las

¹ Entre las temáticas que hubiesen resultado de sumo interés pero que no se pudieron abordar por las limitaciones de las fuentes se pueden mencionar: los perfiles de los trabajadores, los encadenamientos productivos de las empresas exportadoras, aspectos vinculados con la innovación y la productividad, etc.

nuevas teorías del comercio (NTC). Los avances de estas teorías han permitido explicar aspectos del comercio internacional que quedaban fuera de los alcances de la teoría neoclásica, dándole sustento teórico a las evidencias empíricas que ponían en duda las supuestas ventajas del libre comercio. A partir de estos nuevos enfoques se replantean críticamente las políticas de liberalización comercial y sus implicancias para los países en desarrollo.

En los dos capítulos siguientes, se indaga acerca de los efectos directos de las exportaciones industriales sobre el mercado de trabajo. Estas investigaciones abordan el problema desde dos enfoques analíticos complementarios. En el tercer capítulo se recurre al enfoque estructural que estudia la vinculación entre los distintos patrones de especialización del comercio exterior y el desarrollo, para evaluar el grado de presencia de tendencias hacia una mayor diversificación de la estructura externa respecto de la etapa anterior. Esto es de gran relevancia dado que la especialización de las exportaciones en ramas de actividad poco intensivas en el uso del factor trabajo sería el factor determinante de la acotada elasticidad entre los montos exportados y el empleo directo generado. En el cuarto capítulo se evalúan las condiciones de empleo de las empresas exportadoras utilizando modelos econométricos de datos de panel. Esta metodología permitió confirmar que las empresas exportadoras contribuyen a la calidad al empleo por medio de la estabilidad de su demanda laboral frente a las fluctuaciones del ciclo económico y los mayores niveles de remuneraciones pagados a los trabajadores.

Una mención especial merecen los capítulos quinto y sexto dedicados a la dinámica de las pymes exportadoras. Se ofrece un enfoque innovador que evalúa las particularidades comerciales de la inserción internacional de este tipo de agentes y describe el impacto en términos de crecimiento del empleo tomando en cuenta las transiciones del tamaño de los agentes en el proceso de competencia. Se identifica a un segmento de empresas que ha logrado una creciente inserción internacional, y un fuerte del empleo generado. Este grupo de empresas, la mayoría de capital nacional, son de interés como sujetos de política que promuevan una complejización del perfil de especialización. Por su parte, la mirada aportada para Brasil de las micro y pequeñas empresas, se erige como complemento, dado que permite identificar ciertas regularidades que existen entre las empresas de menor tamaño relativo, a la vez que discute la necesidad de políticas institucionales específicas para este grupo de empresas. Por último, en el séptimo capítulo se hace una revisión de las especificidades del perfil de inserción internacional argentino con los países del MERCOSUR y en particular con Brasil y sobre su evolución en la etapa de crecimiento del producto y el empleo que se inicia a partir del segundo semestre del 2002.

Para concluir, deseamos agradecer el invaluable apoyo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), y el esfuerzo y constancia de los integrantes del equipo del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, que permitieron la realización de los trabajos que componen este volumen. También queremos agradecer especialmente a Gabriel Yoguel por los aportes al debate en cada capítulo.

Marta Novick

Subsecretaria de Programación Técnica
y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo,
Empleo y Seguridad Social de la República Argentina.

I. Crisis económica, tecnología y producción. ¿Otra odisea para América Latina?

**Mario Cimoli, Nelson Correa, Gabriel Porcile,
Annalisa Primi, Sebastián Rovira,
Giovanni Stumpo, Sebastián Vergara**²

A. Introducción

Alta incertidumbre, inflación e inestabilidad de la tasa de cambio, son elementos comunes en la historia económica de América Latina. En los últimos cinco años los países de la región han experimentado una mejora relevante de sus términos de intercambio, lo que se debió, en parte, a una expansión sostenida de la demanda mundial de *commodities* y materias primas provenientes, en buena medida, de los países asiáticos. Sin, embargo, al mismo tiempo, se ha observado un alto grado de especulación en los mercados de estos bienes.

Con la mejora en los términos de intercambio de los bienes que utilizan intensivamente los recursos naturales y con la consecuente apreciación de la tasa de cambio real, se han reducido los espacios para la prosecución de estrategias con base en la diversificación productiva y de incentivo de las capacidades tecnológicas. Así, se ha puesto en marcha un proceso, que se auto alimenta, de concentración en pocas actividades de bajo contenido tecnológico, mientras que no se han difundido incentivos para invertir en otros sectores que demanden y generen nuevo conocimiento (CEPAL, 2007).

Por otro lado, la combinación de una caída de los precios y de la actividad económica, a partir de los últimos meses de 2008, influencia la estrategia de las empresas, la reorientación de los procesos de aprendizaje y la acumulación de largo plazo de capacidades tecnológicas (Cimoli, Porcile, 2008). Estos aspectos interactúan entre si y afectan asimismo a la productividad, el proceso de diversificación productiva y las bases del crecimiento en el largo plazo.

Las políticas macroeconómicas y financieras juegan un rol clave para la estabilización económica y la reducción de los costos asociados a la crisis. Sin embargo, si se supone que las

² Los autores quisieran agradecer Ha-Joon Chang y Robert Wade por sus comentarios a una versión preliminar de este trabajo.

empresas reaccionan de la misma manera, que los sectores son equivalentes en términos de acumulación y difusión de tecnología y que el impacto sistémico proviene únicamente de los aspectos financieros, el diseño de las políticas será incompleto.

Asimismo, pensar que el mundo que habrá después de la crisis será el mismo en términos de tecnología, procesos de producción y cadenas globales de valor es otro peligro que la mayoría de los hacedores de política no está tomando en cuenta.

B. La crisis y la estructura productiva

El impacto del ciclo de negocios y de las crisis financieras sobre la economía real es analizado, generalmente, en términos de sus efectos sobre las variables agregadas: producto, ocupación y demanda. Estos son los efectos más visibles de las crisis financieras, tanto en el corto como en el mediano plazo. Al mismo tiempo, la caída de la actividad económica en los países desarrollados afecta negativamente la inversión, la producción y la ocupación en los países en desarrollo. Sin embargo, el impacto que tienen estas crisis sobre la economía real no es neutral; las características que posee la estructura microeconómica y al comportamiento de las empresas no son ajenas a los vaivenes del mundo financiero.

Detrás de la trayectoria de las variables agregadas hay aspectos “invisibles”, pero cruciales, que explican esa trayectoria y que se relacionan con los cambios en las capacidades humanas y tecnológicas y con la flexibilidad de la estructura productiva.

Una crisis tiene efectos fuertes sobre la estructura productiva, pero es también verdad que esta última define las posibilidades de reacción de la economía ante la crisis. Los analistas de negocios muestran, por ejemplo, que las empresas de alta tecnología y tecnologías de la información y la comunicación (TIC) sufrirán las pérdidas más elevadas. Sin embargo, esas firmas también serán las que se recuperarán más rápidamente después de la crisis (grupo de investigación de Bernstein, 2008). En otras palabras, las economías que se especializan más en sectores de alta tecnología tendrán una elasticidad-ingreso más alta con respecto al crecimiento global; además de responder de forma más dinámica al crecimiento global en situaciones normales, también se recuperan más fácilmente en escenarios post-crisis.

El ejercicio siguiente pone en evidencia la importancia de la estructura industrial (y su composición sectorial) en prever de que manera los países reaccionarán y saldrán de la crisis.

Para este fin, ha sido estimado un modelo econométrico en que el crecimiento económico depende de un conjunto de variables, dentro de las que se incluye la especialización de la estructura productiva, junto con las variables usadas tradicionalmente en las regresiones sobre crecimiento: educación, inversión, apertura y el Producto Bruto Interno (PBI) per cápita inicial (CEPAL, 2007; Cimoli y Rovira, 2008).

Los determinantes del crecimiento del producto han sido estimados para el período 1970-2003 (subdividido en cinco subperíodos); en el análisis han sido considerados países desarrollados y en desarrollo³, y los resultados de la estimación se presentan en el cuadro 1. La especialización de la estructura productiva ha sido medida en términos del porcentaje de los sectores intensivos en tecnología (que representan las capacidades tecnológicas acumuladas) en el total del valor agregado manufacturero. Entre las variables independientes ha sido considerada una variable que representa la interacción entre la estructura productiva y el crecimiento global del PBI.

³ Se trata de Argentina, Australia, Estado Plurinacional de Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Francia, India, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Noruega, Perú, , Singapur, Suecia, Sudáfrica, Reino Unido, República de Corea y Uruguay.

La idea es mostrar cómo las fluctuaciones cíclicas en la economía mundial afectan la economía doméstica y cómo este impacto es “filtrado” por la especialización industrial de cada país. En efecto, la especialización productiva y la acumulación de capacidades productivas y tecnológicas en determinados sectores, ponen en evidencia una diversa capacidad de la economía de adaptarse y responder a las diferentes fases del ciclo económico mundial. Ciertas estructuras económicas responderán más rápidamente y de mejor manera en comparación con otras y esta capacidad de reacción está relacionada con las capacidades tecnológicas de cada país. En este sentido, el impacto de una crisis financiera y la posibilidad de respuesta de la economía real son determinados fuertemente por los efectos sectoriales.

CUADRO 1
RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN

Variable dependiente: Crecimiento del PIB per cápita	(1)	(2)
PBI per capita inicial	-0,23 (2,21)**	-0,37 (2,88)**
Educación	0,01 (1,73)*	0,01 (1,69)*
Inversión	0,20 (8,98)***	0,17 (7,59)**
Crecimiento del PBI per capita mundial	0,80 (7,81)***	0,36 (1,64)*
Apertura de la economía		0,001 (0,45)
Estructura* Crecimiento del PBI per capita mundial		0,014 (2,32)**
Constante	-1,57 (1,63)*	0,07 (0,06)
Observaciones	150	150
Número de países	30	30
Períodos de tiempo	5	5
Wald chi2 (6)	186,8	204,69
Prob > chi2	0,000	0,000

Fuente: Elaboración de los autores.

Notas: Se ha utilizado un panel de datos y un método de estimación por mínimos cuadrados generalizados (GLS) corregido por heteroscedasticidad y autocorrelación de primer orden. Todas las variables se definen como promedio para cada período, excepto el PBI inicial que corresponde al año inicial de cada período. Se definen las variables restantes como sigue: Educación: porcentaje de la población total mayor de 25 años que ha terminado la escuela secundaria; Inversión: promedio de la tasa de inversión en capital fijo respecto al PBI; Apertura de la economía: exportaciones más importaciones como porcentaje del PBI; Estructura: porcentaje de los sectores intensivos en tecnología en el valor agregado manufacturero total. T-estadísticas con errores estándar robustos entre paréntesis,

* significativo en un nivel de 10%

** significativo en un nivel de 5%

*** significativo en un nivel de 1%.

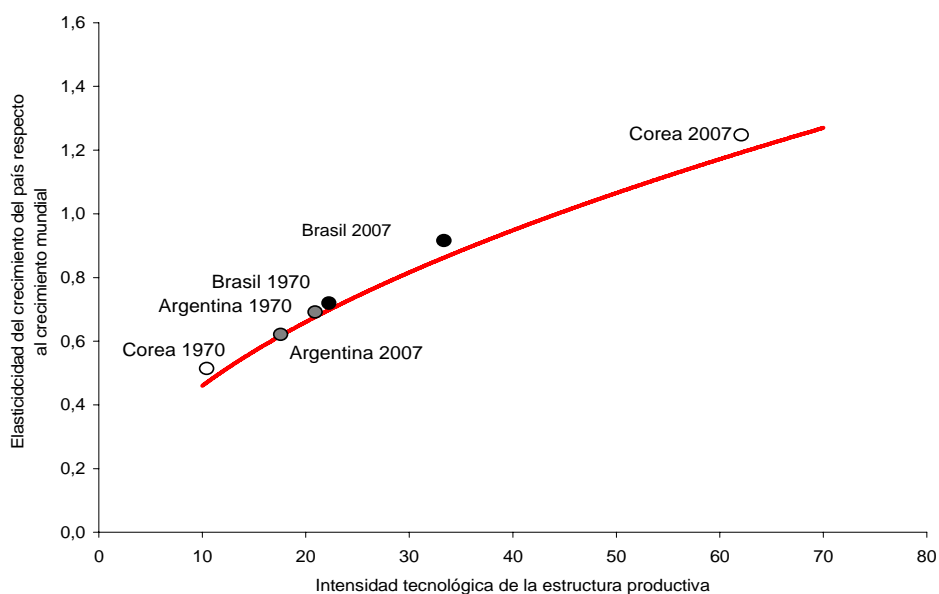
Los valores de los coeficientes para el PBI per capita, la educación y la inversión confirman los resultados divulgados generalmente por la literatura, siendo que se observa la existencia de convergencia condicional y la educación e inversión muestran los signos esperados y son elementos determinantes en las oportunidades de crecimiento de los países.

Es importante subrayar que la “variable de interacción” (crecimiento mundial y estructura industrial) aparece como positiva y significativa. En particular, el impacto de un incremento marginal

en la tasa de crecimiento del producto mundial sobre el desarrollo económico tiene dos efectos, uno directo y el otro indirecto que está relacionado con la “variable de interacción”⁴.

A partir de los resultados encontrados, se pueden comparar distintas situaciones entre países y entre años, a través de la evolución de la estructura industrial y de la composición sectorial de cada economía. En el gráfico 1, los casos de la Argentina, Brasil y la República de Corea son representados en dos momentos en el tiempo (1970 y 2007). En el eje horizontal se encuentra una *proxy* que da cuenta de la intensidad tecnológica de la estructura productiva; mientras que los valores en el eje vertical representan la elasticidad del crecimiento del país respecto al crecimiento mundial. La Argentina experimentó una reducción en el índice de la estructura industrial y en su elasticidad relativa de crecimiento con respecto al crecimiento mundial. Por su parte Brasil y la República de Corea experimentaron un aumento en la participación de los sectores de alta tecnología en el total del producto manufacturero, y al mismo tiempo un aumento de su elasticidad de crecimiento.

GRÁFICO 1
ELASTICIDAD DE CRECIMIENTO RESPECTO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO MUNDIAL



Fuente: División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

Esto pone en evidencia que, en los últimos años, países con una estructura industrial especializada en sectores de alta tecnología han sido capaces de aprovechar virtuosamente el crecimiento económico mundial. Por otro lado, los países cuya estructura productiva cuenta con una participación pequeña de esos sectores se beneficiaron mucho menos de este crecimiento.

La elasticidad de crecimiento más elevada de países con una estructura productiva más compleja actúa en dos direcciones. En épocas de turbulencia y durante las crisis, esos países son afectados más que el resto; pero posteriormente pueden alcanzar más fácilmente la trayectoria anterior de crecimiento y beneficiarse mayormente de la recuperación de la demanda mundial. Cuando se

⁴ Formalmente el efecto marginal es estimado como:

$$\partial(\text{crecimiento})/\partial(\text{crecimiento del PBI mundial})=0,36+0,014*\text{Estructura}$$

El primer componente representa el efecto directo en tanto que el segundo el efecto indirecto, que depende de la estructura económica.

analiza la evolución de largo plazo de los dos tipos de países, se puede observar que, en promedio, aquellos con una estructura más diversificada e intensiva en tecnología se desempeñan mejor que el resto. La razón de su capacidad más alta de respuesta es que han acumulado el conocimiento y las capacidades requeridas para readaptar las estrategias y las estructuras a las nuevas condiciones que caracterizarán a la dinámica de la economía internacional: básicamente conocimiento técnico y control de nuevos paradigmas tecnológicos.

En síntesis, la especialización tecnológica desempeña un papel crucial en cómo los países responden a las crisis y define su trayectoria de desarrollo.

C. La crisis y las empresas

En escenarios de crisis las firmas y los sectores readaptan sus capacidades, procesos de aprendizaje y producción y estrategias de inversión. La estructura productiva experimenta procesos de reestructuración que pueden implicar la destrucción de ciertas capacidades productivas, tecnológicas y humanas.

Un shock de precios obliga a las firmas a readaptar y a redefinir sus capacidades reorganizando el proceso de producción (Ferraz, Kupfer y Serrano, 1999; Cimoli y Porcile, 2008). Aunque esta readaptación abarque el aparato productivo en su totalidad, su impacto tiene un fuerte componente sectorial. Las firmas que están operando en la frontera tecnológica (y que están situadas generalmente en economías con mayor capacidad tecnológica) tendrán que reestructurar y reorientar su planificación de inversiones y actividades. Algunas de ellas cerrarán algunas líneas de producción, y reducirán la inversión en proyectos nuevos y riesgosos, pero mantendrán sus inversiones en las actividades más relevantes, especialmente aquellas con un elevado componente de Investigación y Desarrollo (I+D). Otras firmas podrían incluso aumentar sus inversiones en I+D a partir de la previsión según la cual ciertas tecnologías mantendrían el liderazgo en el escenario de post-crisis. Esas firmas podrían también llevar adelante un proceso de destrucción creativa, moviéndose hacia una nueva combinación de productos. Por otro lado, en el caso de las economías periféricas que estaban en el proceso de crear capacidades tecnológicas y productivas endógenas, las presiones competitivas a corto plazo pueden llevar a las firmas a reducir los esfuerzos en I+D y en innovaciones riesgosas e inciertas. Esto reduce la base tecnológica con la cual esas economías enfrentarán el escenario de post-crisis. De esta manera se configura una especie de proceso de “*lock-in*”, en el cual los países que deberían invertir más en actividades de investigación y desarrollo para favorecer la creación de capacidades tecnológicas endógenas, son inducidos a invertir menos como resultado de las presiones de corto plazo. Por tanto, esos países tenderán a priorizar su patrón de especialización actual, lo que implicará un menor crecimiento futuro en comparación con una estrategia basada en el aprendizaje tecnológico y la diversificación productiva. En resumen, la respuesta de corto plazo reforzaría su atraso y su posición marginal en la economía global.

En realidad, para responder a la crisis es más fácil decir que hacer. La readaptación y el cambio son costosos y requieren tiempo y recursos. La velocidad con la cual las firmas responden a los shocks y la dirección del cambio son cruciales para seguir siendo competitivas en el mercado internacional. Y, obviamente, no todas las firmas podrán responder de la misma manera o con la misma rapidez. Los efectos de la readaptación de capacidades y de las estrategias de producción y de inversión sobre la productividad no serán inmediatos. Habrá un intervalo de tiempo durante el cual la economía experimentará necesariamente una caída en el crecimiento de la productividad. Claramente, el tiempo necesario para la readaptación depende de muchos factores, tales como las especificidades de los activos de las firmas, la estrategia de gestión de la empresa y las características generales del capital humano. Es decir que hay un cierto grado de rigidez en las capacidades tecnológicas y productivas de las firmas que determina el tiempo y la dirección del proceso de readaptación. Esto puede generar una nueva empresa más competitiva, con una combinación de productos cada vez más diversificada, o puede también llevar a la desaparición de la firma.

En el mejor escenario, después de una caída en el crecimiento de la productividad (o también una caída del nivel absoluto de esta última), la economía experimentará un incremento de la misma que podría terminar creciendo a la misma tasa o aún a una tasa más alta que la que prevalecía en el momento en el cual comenzó la crisis. Sin embargo, si los shocks son recurrentes o si persiste la incertidumbre, la firma podría necesitar readaptar constantemente sus procesos y la combinación de sus productos/insumos o ajustarse más lentamente, a la espera de que la estructura, de la producción y los mercados, emergente del proceso se vuelva más transparente. Al final, la evolución de la productividad de la empresa, con shocks de precios sucesivos e incertidumbre creciente, aparecerá como si fuera estancada, mientras que habrá estado fluctuando de una manera tal que las firmas no puedan encontrar una trayectoria estable de crecimiento de la productividad. Al mismo tiempo, el efecto acumulativo de una reducción de la productividad en las empresas genera una desaceleración en el crecimiento de la productividad a nivel agregado. Por supuesto, algunos sectores y algunas firmas podrán responder más rápidamente y mejor que otros, pero en la medida en que todas las firmas tengan que adaptarse a las nuevas condiciones del mercado, un atraso general en el crecimiento de la productividad agregada es el resultado más probable de la volatilidad de los precios.

Entonces, los cambios que se realizan en la estructura sectorial de la economía y las capacidades tecnológicas de las firmas son la base para trayectorias agregadas muy distintas. De acuerdo con el pensamiento de la CEPAL, la generación de capacidades tecnológicas endógenas ha sido siempre considerada un elemento determinante de la capacidad que tienen las economías de beneficiarse del crecimiento del comercio mundial. De acuerdo a las teorías de desarrollo de la CEPAL, los procesos para acercarse a la frontera tecnológica habrían requerido del conocimiento, la imitación, el dominio y mejora de las tecnologías avanzadas usadas por los países más desarrollados (Prebisch, 1950; Furtado, 1952; Fajnzylber, 1990; ECLAC, 1990; 1994; 2008;). Pero esto no es una tarea fácil y el cambio y la readaptación de capacidades tecnológicas son caracterizados por la rigidez y la incertidumbre. Y, especialmente en el contexto de un mundo globalizado y polarizado, la industrialización y el desarrollo tecnológico necesitan políticas e instituciones para contrarrestar los incentivos actuales del mercado, lo que es aún más cierto en escenarios de crisis. Todo esto plantea un desafío muy grande para los gobiernos de los países de la región, que tendrían que preocuparse del proceso de largo plazo de acumulación tecnológica y de los riesgos de su destrucción, en tiempos normales y de crisis.

D. El sector industrial

Entre 2003 y 2007 América Latina ha experimentado una etapa de fuerte crecimiento en un contexto caracterizado por un incremento importante de los precios de las materias primas y un aumento del grado de apertura de los países⁵.

Como se puede observar en el cuadro 2, el PBI total creció en un 5,5% anual, mientras que el PBI per cápita se incrementó en un 4,2% anual (lo que representa la tasa más elevada en los sub-períodos considerados).

Por el otro lado las exportaciones y las importaciones siguieron incrementándose en el período considerado con tasas superiores a las que registrara el producto total. Como consecuencia el grado de apertura se ha más que duplicado entre 1990 y 2007, pasando de 22,3 a 49,6 (ver cuadro 3).

Efectivamente el sector externo de los países de la región cumple hoy un rol más importante que el que ocupaba años atrás, lo que hace que los países estén actualmente mucho más expuestos a la competencia internacional que en el pasado.

⁵ Para identificar “grado de apertura” se estima el cociente entre la suma de las exportaciones e importaciones y el Producto Bruto Interno.

CUADRO 2
AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES)⁶, TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL

	1970-1980	1980-1990	1990-1997	1997-2003	2003-2007
PBI total	5,9	1,2	3,7	1,4	5,5
PBI per capita	3,3	-0,8	1,9	0,0	4,2
Exportaciones totales			8,7	5,1	8,4
Importaciones totales			13,3	2,2	13,6

Fuente: CEPAL.

CUADRO 3
GRADO DE APERTURA DE LA ECONOMÍA

	1990	1997	2003	2007
Argentina	11,7	21,6	20,5	25,8
Bolivia. Estado Plurinacional de	39,8	46,3	49,6	57,5
Brasil	13,1	21,4	22,2	29,5
Chile	44,2	58,3	64,8	81,5
Colombia	25,7	38,7	36,0	46,7
Costa Rica	64,1	82,4	91,3	101,0
Ecuador	52,9	70,9	73,3	86,6
El Salvador	36,0	58,8	72,7	80,2
Guatemala	50,6	65,9	68,3	70,0
Honduras	126,7	120,4	130,8	133,1
México	23,3	44,0	57,3	70,4
Nicaragua	41,7	68,4	75,4	93,2
Panamá	181,1	159,7	120,2	138,5
Paraguay	78,9	108,6	81,3	99,7
Perú	22,6	34,1	35,9	42,1
República Dominicana	63,8	78,4	72,5	67,3
Uruguay	26,5	40,2	35,6	47,0
República Bolivariana de Venezuela	33,7	45,4	42,5	53,0
AMERICA LATINA	22,3	35,7	40,6	49,6

Fuente CEPAL.

Al mismo tiempo el sector manufacturero, que desde los años setenta había perdido su rol de “motor del desarrollo” presenta entre 2003 y 2007 un dinamismo superior al que ha caracterizado la agricultura y la minería (ver cuadro 4). Esto ha permitido que se reduzca la tendencia a la caída del coeficiente de industrialización que caracterizaba a la región desde mediados de los años setenta. Inclusive en varios de los países considerados el peso de la industria en la generación del valor agregado nacional se ha incrementado⁷.

⁶ Argentina, Estado Plurinacional de Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela.

⁷ Se trata de Argentina, Estado Plurinacional de Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Nicaragua, Perú y Uruguay.

CUADRO 4
PBI DE AMÉRICA LATINA
(Tasa de crecimiento promedio anual)

	1990-1997	1997-2003	2003-2007
PBI total	3,7	1,4	5,5
Agricultura	2,4	3,3	3,5
Minería	4,2	1,3	1,5
Industria	3,3	0,5	5,4
Electricidad	4,8	2,3	5,2
Construcción	4,0	-0,8	8,2
Comercio	3,7	0,8	6,9
Transporte	5,9	4,2	8,1
Establecimientos financieros	3,1	2,3	6,3
Servicios comunales y sociales	2,3	1,7	3,3

Fuente: CEPAL.

Este nuevo dinamismo del sector manufacturero presenta algunas características que es importante destacar.

En varios países de la región los sectores intensivos en tecnología han alcanzado tasas de crecimiento superiores a las de los otros grupos de sectores industriales. Sin embargo no han logrado recuperar, en general, el peso relativo alcanzado en etapas anteriores. En efecto, a lo largo de los años ochenta y noventa se ha verificado un proceso de destrucción de capacidades productivas y tecnológicas y de encadenamientos productivos; así como una reducción del gasto en investigación y desarrollo y un incremento de la importación de bienes de alto contenido tecnológico.

Es decir que la reducción de la capacidad productiva de los sectores intensivos en tecnología, en los años ochenta y noventa, no habría sido un fenómeno simplemente cuantitativo, sino que había llevado a un nuevo modelo de organización de la producción. Este proceso de pérdida de capacidades tecnológicas habría sido acompañado también por una fuerte reducción de capacidades institucionales al interior del sector público (Katz y Stumpo, 2001).

Por lo tanto el aparato productivo asociado al proceso de crecimiento del período 2003-2007 es cualitativamente muy distinto al que existió en la región en décadas anteriores, así como es distinto también el contexto institucional de fomento productivo que podría haber acompañado y direccionado ese proceso de crecimiento. En efecto, cuando en años recientes algunos países de la región intentaron realizar planes de fomento industrial se encontraron con dificultades relevantes en la etapa de diseño y con obstáculos insuperables en la implementación de los mismos, como consecuencia de su reducida capacidad institucional.

Los países que han alcanzado una mayor participación de los sectores intensivos en tecnología (aproximadamente el 40% de su capacidad industrial) son Brasil y México (ver cuadro 6). Sin embargo, pese a esta similitud, las políticas implementadas han sido profundamente distintas en los dos casos: mientras que Brasil ha orientado su producción industrial hacia el mercado interno y su economía ha quedado relativamente menos abierta; México ha incrementado su apertura y ha implementado una política dirigida al fomento de la “industria manufacturera de exportación” (IMANE) y a la integración a cadenas productivas internacionales.

La casi total ausencia de políticas activas de fomento industrial⁸ en la etapa de crecimiento de 2003-2007, sumada a la profunda transformación que había sufrido al aparato productivo en las décadas anteriores, hizo que el incremento de la producción experimentado por los sectores intensivos

⁸ La excepción importante en este caso es Brasil.

en tecnología (y más en general por el conjunto manufacturero) fuese esencialmente cuantitativo, sin que se realizara un verdadero proceso de construcción de capacidades tecnológicas.

CUADRO 5
VALOR AGREGADO INDUSTRIAL
(Tasa de crecimiento anual del valor agregado 2003-2007)

	Arg.	Brasil	Chile	Col.	Mex.	Ven.
Sectores intensivos en ingeniería	16,9	8,7	5,4	9,9	9,8	17,1
Sectores intensivos en recursos naturales	7,6	1,3	5,9	7,2	1,6	8,7
Sectores intensivos en trabajo	7,8	1,8	-0,1	6,5	-2,8	16,2
TOTAL INDUSTRIA	9,0	4,0	4,8	7,3	3,8	10,9

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), CEPAL

CUADRO 6
PESO RELATIVO DE LOS SECTORES INTENSIVOS EN TECNOLOGÍA
EN EL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL

	1970	1980	1990	1997	2003	2007
Argentina	22,7	24,9	14,1	17,4	13,0	17,2
Brasil	22,0	32,3	27,8	33,7	33,2	39,6
Chile	16,6	11,0	10,2	12,4	11,3	11,6
Colombia	11,3	11,3	10,4	12,4	11,2	12,3
México	20,2	26,9	26,3	30,5	33,0	41,3
República Bolivariana de Venezuela	9,0	14,2	9,4	13,5	10,3	12,9

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), CEPAL.

Las consecuencias de esta situación se pueden apreciar en dos dimensiones distintas. La primera tiene que ver con la inserción externa y el balance comercial industrial, mientras que la segunda está relacionada con la evolución de la productividad.

La mayor relevancia que ha adquirido el sector externo se refleja en el incremento de los coeficientes de exportación e importación industriales⁹. En particular, el aumento de los segundos, que se aprecia entre 2003 y 2007, pone en evidencia la dificultad del aparato productivo industrial de competir en la mayoría de los sectores. Esto es particularmente evidente en el caso de los sectores intensivos en tecnología, pero también en los sectores intensivos en trabajo que están expuestos a la competencia de nuevos productores, sobre todo de países de Asia.

El resultado de esta debilidad es que, en un contexto de aumento sostenido de la demanda interna, los balances comerciales industriales presentan déficits crecientes o una sensible reducción del superávit (por ejemplo en Argentina). Las excepciones en este sentido son representadas por Chile y Brasil. Sin embargo, en el primer caso el resultado positivo del balance comercial industrial está

⁹ En el Anexo se encuentra la información cuantitativa relativa al sector externo.

asociado al desempeño del sector productor de cobre industrial y a la evolución particularmente positiva de los precios de ese mineral a nivel internacional hasta septiembre de 2008¹⁰. Por el contrario en el caso del Brasil el resultado parece estar asociado a la mayor competitividad lograda por varios sectores tanto intensivos en tecnología como en recursos naturales y en trabajo¹¹. En definitiva, en el caso de Brasil se trata de la consecuencia de una estructura productiva mayormente diversificada y articulada entre sí que ha experimentado, como se verá más adelante, un cambio estructural parcial en los últimos veinte años.

E. Cambio estructural y brecha de productividad

La etapa de crecimiento de la economía y del sector industrial de los últimos años no parece haber llevado a cambios estructurales relevantes y los aspectos mencionados y relacionados con el balance comercial industrial son en buena medida un reflejo de esa situación.

Para evaluar el resultado del proceso de transformación de la estructura productiva, han sido considerados, por un lado, la participación en el valor agregado industrial de las tres categorías de sectores en las cuales ha sido subdividido en aparato productivo industrial (sectores intensivos en tecnología, en recursos naturales y en trabajo) y, por el otro, la productividad de estos grupos de sectores. Los cambios realizados en algunos de los países de la región en el período 1990-2007, han sido comparados con los cambios que se han dado en la estructura productiva de los Estados Unidos de América (EE.UU.) entre 1990 y 2006.

En los gráficos del Anexo se puede apreciar, en primer lugar, que los incrementos de productividad alcanzados por los Estados Unidos fueron mucho mayores que los conseguidos por los países de la región en todos los grupos de sectores considerados, en particular en el caso de los sectores intensivos en tecnología. Sin embargo, las diferencias no se limitan a los diferenciales de productividad, sino que conciernen también a la composición de la estructura productiva.

En los Estados Unidos los sectores intensivos en tecnología representan el 60% del valor agregado industrial y muestran, en 2006, una productividad mayor en comparación con los otros grupos de sectores industriales. Las ramas basadas en tecnología generan efectos de derrame de conocimiento, hacia el resto de la estructura productiva, que favorecen el crecimiento de la productividad de toda la estructura industrial. Esto hace que la transformación estructural en los Estados Unidos esté asociada con un incremento generalizado de la productividad en el conjunto de la economía.

En cambio, en Argentina, Chile y Colombia los sectores de mayor productividad y los que más contribuyen a la generación del valor agregado manufacturero son aquellos intensivos en recursos naturales. Por lo tanto en esos países el incremento del peso relativo de los sectores intensivos en recursos naturales no ha sido acompañado por un proceso de crecimiento tecnológico y de aquellas actividades que difunden conocimiento y mejoran las capacidades tecnológicas.

Brasil es, en alguna medida, una excepción, porque el aparato industrial se ha modificado hacia sectores intensivos en tecnología. Sin embargo estos no han sido capaces de generar un impacto significativo sobre la productividad del conjunto de la estructura productiva. En este sentido, Ferraz, Kupfer y Serrano (1999) muestran que la mayoría de las empresas de Brasil, en sus procesos de reestructuración, se han orientado hacia una mayor eficiencia, priorizando la modernización a través de la importación de bienes de capital y la introducción de nuevas técnicas organizacionales. De esta manera el proceso de cambio estructural no ha sido tan “radical” como hubiera sido necesario. La inclinación hacia la inversión en investigación y desarrollo ha sido bastante limitada y en general el

¹⁰ Si se resta ese sector de la estructura manufacturera de Chile, los déficits del balance comercial industrial son elevados y crecientes.

¹¹ Se trata de los sectores de alimentos, productos de cuero, calzado, productos de madera, muebles, papel y celulosa, hierro y acero, metales no ferrosos y del sector automotriz.

perfil exportador del país no experimentó cambios sustantivos, quedando basado principalmente en la elaboración de *commodities* industriales.

Los aspectos mencionados ponen en evidencia que los cambios tecnológicos en la industria latinoamericana han sido limitados e insuficientes frente a los desafíos que plantea una estructura productiva más abierta e integrada al comercio internacional. Esta situación puede volverse aún más compleja en un contexto internacional en el cual se están verificando, desde hace varios años, cambios en las tecnologías y en las modalidades de producción, como consecuencia de una mayor incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) a los procesos productivos.

La comparación entre los niveles de productividad alcanzados por los países de la región y los Estados Unidos permite apreciar en alguna medida la dimensión de los desafíos que habrá que enfrentar.

La evolución del índice de productividad laboral relativa de América Latina¹² en el sector industrial muestra que no se verifica un cierre de la brecha de productividad a lo largo de todo el período considerado (Gráfico 2). A partir de los años ochenta se observa una tendencia a la ampliación de la brecha, que se reduce en los años noventa. Sin embargo a partir de mediados de dicha década el índice de productividad relativa vuelve a caer (y por lo tanto la brecha de productividad se amplía). Es importante observar que la caída es particularmente elevada en los últimos seis años de la serie. Esto se debe a dos hechos; en primer lugar la productividad laboral del sector industrial de los países de la región se incrementó en un 2% anual entre 2003 y 2007. Y esto representa el peor desempeño de este indicador en los últimos 36 años, con la excepción de la “década perdida” de los años ochenta. En segundo lugar, la productividad de los EE. UU., después de haber crecido por veinte años a un ritmo del 3% anual aproximadamente, a partir de mediados de los años noventa se incrementa, pasando a un valor de alrededor del 5% anual. Este segundo hecho, es decir el incremento en la tasa de incremento de la productividad de los EE. UU., estaría asociado a cambios en los procesos de producción de ese país relacionados con la incorporación creciente de TIC (Oliner, Sichel y Stiroh, 2007). Por lo tanto la “aceleración” de la tasa de crecimiento de la productividad de los Estados Unidos es la consecuencia esencialmente de la transformación de la estructura industrial y de la incorporación, en la misma, de nuevos paradigmas (en particular las TIC).

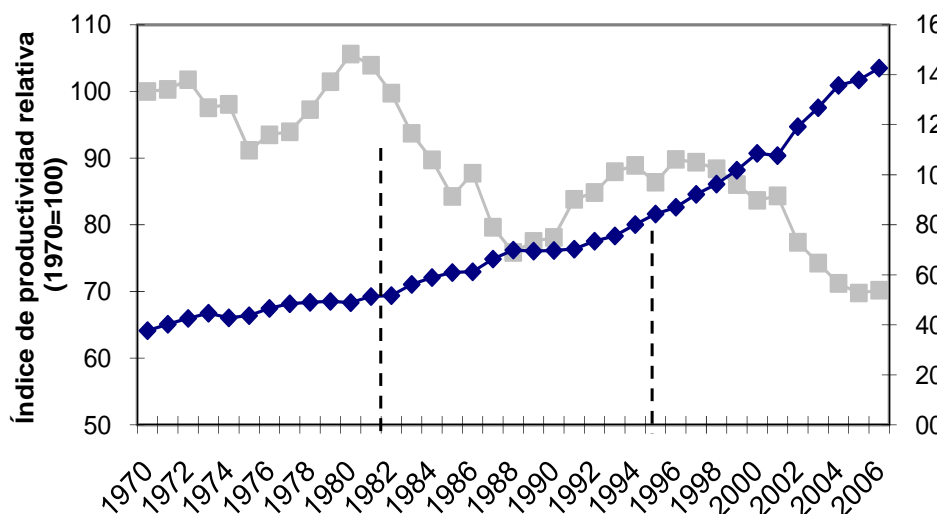
Como se mencionó, cada vez que se verifica un shock (en los precios o en la tasa de cambio real) hay una caída de la productividad a lo largo del proceso de ajuste. Pero si hay una destrucción de capacidades tecnológicas, el crecimiento de la productividad será más lento después del shock, por lo menos por un cierto período de tiempo. En otras palabras, en determinadas circunstancias (destrucción de conocimiento), cada shock reduce la tasa de crecimiento de la productividad que es factible alcanzar después del ajuste.

La consecuencia es que, en términos de productividad del trabajo, América Latina no cierra la brecha con la frontera (representada por los Estados Unidos). Los efectos de las distintas crisis son claramente visibles en el gráfico 2, donde se puede observar una caída dramática de la productividad relativa durante la crisis de la deuda en los años ochenta; una moderada recuperación a partir de comienzos de 1990 y una nueva caída a partir de la segunda mitad de la década (crisis del tequila). Cabe destacar que detrás de esas fluctuaciones hay períodos alternos de apreciación cambiaria, liberalización comercial y deuda externa creciente, seguidos por nuevas devaluaciones.

El supuesto clave que ha guiado a los hacedores de política de los países de la región en el período de las reformas, que consideraba que las empresas y los sectores se adaptaban y producían de forma más eficiente cuando los mercados eran liberalizados y los recursos se moviesen libremente hacia actividades más competitivas, demostró estar equivocado. Mientras se han destruido capacidades en los sectores de alta y mediana tecnología, no ha habido una construcción simétrica de nuevas capacidades en los sectores intensivos en recursos naturales.

¹² Se trata de un índice (base 1970=100) construido a partir del cociente entre la productividad laboral de América Latina y la productividad laboral de los EE. UU.

GRÁFICO 2
ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD RELATIVA DE AMÉRICA LATINA
Y PRODUCTIVIDAD DE LOS ESTADOS UNIDOS



Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), CEPAL.

Los efectos potencialmente negativos de una crisis financiera sobre las capacidades humanas y tecnológicas son especialmente riesgosos para países que aún no han alcanzado la frontera tecnológica, porque los costos de los procesos destructivos tienen un efecto sistémico mayor en comparación con los efectos experimentados en los países que se encuentran en la frontera, donde el nivel de las capacidades humanas y tecnológicas es más elevado.

Además un escenario de crisis determina un contexto de mayor competencia, tanto en términos de precio como de calidad. En esa situación, el hecho de haber perdido terreno en términos de capacidades tecnológicas hace que el proceso de cierre de brecha sea cada vez más difícil, dado que las cuotas de mercados se encuentran reducidas y las inversiones comprometidas.

En el caso del capital humano la reubicación de habilidades no utilizadas no es un desafío menor. El capital humano se genera en conjunto con la inversión y la producción en los sectores de alta tecnología y puede ser “destruido” como los capitales financieros. Los ingenieros que pierden su trabajo en un período de recesión no se vuelven psicólogos al día siguiente. Y cuando una más elevada tasa de cambio real (o precios crecientes) hacen que la producción industrial sea nuevamente conveniente, esos ingenieros no estarán más disponibles. Ellos tendrán que ser nuevamente entrenados (y esto conlleva un costo) y eso lleva a una menor productividad, menor producción y también a un menor número de sectores productivos en comparación con el período anterior a la crisis.

En este sentido los aspectos clave son las consecuencias microeconómicas de la volatilidad y de la inestabilidad en los precios, y cómo las mismas interactúan con el crecimiento en el largo plazo de la producción y la productividad. Supongamos una situación en la cual hay un shock de precios que consiste en una subida temporal del precio de las materias primas latinoamericanas. Esto puede ser debido a las fluctuaciones normales en el mercado, o puede reflejar especulaciones en los mercados, estimulados por una creciente incertidumbre. Un shock de este tipo favorece los sectores que son menos intensivos en tecnología. Si persiste el shock por algún tiempo, muchas firmas saldrán del mercado y el capital humano será reasignado a otras actividades menos intensivas en tecnología. Consecuentemente, el shock produce algo más que fluctuaciones de corto plazo. Cuando los precios relativos vuelven a sus niveles anteriores, las capacidades perdidas en el proceso de ajuste no serán recuperadas fácilmente. La estructura económica que emerge después del proceso de adaptación

tendrá en su conjunto menos capacidades, menos sectores (una pérdida de diversificación) y menos capital humano que antes. Cuando el shock termina, la economía será menos capaz de responder a los nuevos desafíos, o de aumentar la productividad a la misma tasa que tenía antes. La economía de la región estará operando así a una velocidad inferior a la del resto del mundo.

En definitiva, el riesgo sistémico de una crisis podía ser incluso más fuerte en la economía real que en el sector financiero. La rigidez de las capacidades humanas y tecnológicas es una característica de la economía real. Consecuentemente, las fluctuaciones de corto plazo en la producción pueden representar algo más que una pérdida temporal en las cantidades producidas. Si las fluctuaciones son recurrentes, pueden representar una pérdida de capacidades y por lo tanto una pérdida de crecimiento potencial. Los shocks especulativos, la volatilidad de los precios de las materias primas y del tipo de cambio real, y las recesiones profundas pueden dejar marcas duraderas en las posibilidades de crecimiento de la productividad y en la estructura productiva de los países. El proceso gradual, pero acumulado, de debilitamiento de las capacidades reales puede parecer menos dramático a corto plazo en comparación con la destrucción de riqueza producida por la crisis financiera, pero es menos reversible y es más costoso a largo plazo, especialmente en el caso de economías en desarrollo.

F. Las nuevas tecnologías y la recuperación de la crisis

El proceso del desarrollo capitalista implica una transformación continua de las estructuras productivas y de las rutinas de la organización; y este proceso es caracterizado por determinadas regularidades y por acontecimientos imprevistos. Entre las regularidades de largo plazo está la aparición de nuevos paradigmas tecnológicos que redefinen la manera en la cual se organizan la producción y el comercio.

El proceso de aplicación y difusión de esos paradigmas es desigual y es filtrado por las capacidades acumuladas de cada empresa o, en el nivel agregado, de cada país. Actualmente, estamos atravesando una etapa de introducción de nuevos paradigmas tecnológicos que están rediseñando las modalidades en las cuales se llevan a cabo los negocios a lo largo del mundo. En este sentido se puede mencionar, en primer lugar, el paradigma de las TIC, que ha alcanzado ya una penetración substancial (especialmente en las economías más avanzadas) y, en segundo lugar algunos paradigmas emergentes, como la biotecnología, la nanotecnología y los nuevos materiales, que están en sus primeras fases de aplicación. El real potencial de estas tecnologías (de cada una y de la combinación de las mismas), todavía no ha sido explotado e incluso no ha sido entendido y definido totalmente. Estas tecnologías transformarán radicalmente la manera en la cual la producción, la organización y el comercio se realizan; crearán nuevos productos, servicios y procesos, y necesitarán de instituciones distintas a las actuales para manejar, aplicar y difundir esos productos y servicios. Es en la base de esta transformación que está lo que Schumpeter llamó proceso de “destrucción creativa”.

En sus propias palabras: “[...] *the contents of the laborer's budget, say from 1760 to 1940, did not simply grow on unchanging lines but they underwent a process of qualitative change. Similarly, the history of the productive apparatus of a typical farm, from the beginnings of the rationalization of crop rotation, plowing and fattening to the mechanized thing of today—linking up with elevators and railroads—is a history of revolutions. So is the history of the productive apparatus of the iron and steel industry from the charcoal furnace to our own type of furnace, or the history of the apparatus of power production from the overshot water wheel to the modern power plant, or the history of transportation from the mailcoach to the airplane. The opening up of new markets, foreign or domestic, and the organizational development from the craft shop and factory to such concerns as U.S. Steel illustrate the same process of industrial mutation—if I may use that biological term—that incessantly revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one. This process of Creative Destruction is the essential fact about*

capitalism. It is what capitalism consists in and what every capitalist concern has got to live in" Capitalism, Socialism and Democracy (New York: Harper, 1975).

Es razonable esperar que las potencialidades de las nuevas tecnologías estarán en la base del nuevo ciclo expansivo que vendrá después de la crisis. En este sentido, quienes comprenden más profundamente la naturaleza de la crisis actual y cuáles serán las capacidades que guiarán el escenario de post-crisis son los analistas de negocios y los directores generales de las firmas de alta tecnología que necesitan tomar las decisiones relativas a cuales inversiones deben ser mantenidas y cuales áreas de negocio, en cambio, pueden o tienen que ser eliminadas. Es muy probable que en un futuro próximo (y por un largo periodo de tiempo) nuevas ganancias se generarán a partir de las inversiones en nuevas tecnologías y conocimientos, más que de los comportamientos especulativos en los mercados financieros. Esta percepción, que se difunde en algunos sectores empresariales, determina que, por ejemplo, los hombres de negocios en las áreas relacionadas con las TIC, que es un sector que ha sido y es fuertemente golpeado por la crisis actual, están reconfigurando su cartera de inversión y están reduciendo gastos, manteniendo inalterada la inversión en I+D y en las actividades clave de alta tecnología. Las capacidades de investigación y conocimiento son difíciles de reconvertir y de recuperarse, y la percepción de que el dominio del conocimiento y de la tecnología será el activo que determinará el reposicionamiento competitivo en la post-crisis es lo que justifica inversiones en esas áreas incluso en un escenario de crisis. Por supuesto no es una cuestión de "gasto por el gasto" como pudo ser posible en un período de crecimiento excepcional. Por el contrario es el momento para un "gasto inteligente". Pero "inteligente" en este contexto es, ahora más que nunca, un sinónimo para tecnología, conocimiento y activos intangibles y para eficiencia y eficacia de la inversión.

Si se considera, por ejemplo, la biotecnología es posible ver una proliferación de descubrimientos científicos basados en el genoma y en nuevas técnicas. Algunos autores sugieren que todavía no se han observado los impactos más importantes en la producción y que los beneficios no reflejan hasta ahora la gran inversión realizada en I+D. Estas tecnologías son incipientes y las firmas tienen que enfrentarse a la incertidumbre persistente que rodea estas actividades, la naturaleza compleja y la rápida tasa de crecimiento de los conocimientos científicos básicos en este campo. Sin embargo, los "beneficios" no deben ser medidos solo a través de las tasas de ganancias de las empresas; por el contrario, hay que tomar en cuenta la acumulación de capacidades que se han desarrollado en los Estados Unidos, en muchas economías avanzadas y en algunas economías emergentes, como Brasil e India, por ejemplo. Algunos de estos países están listos para dominar los nuevos paradigmas y tienen claras oportunidades para liderar el nuevo ciclo de crecimiento post-crisis basado en estas capacidades.

Sin embargo, el hecho de mirar la crisis como un proceso de "destrucción creativa" en el desarrollo capitalista actual, no debe llevar a una visión "naïf" de la crisis misma como simple oportunidad directa. Las oportunidades, en el panorama de la post-crisis, estarán ligadas fuertemente a las capacidades que se originan a partir de los nuevos paradigmas y tecnologías. En este sentido, los países que dominan los conocimientos relevantes en las nuevas tecnologías, los países que tendrán el capital humano en esas áreas, los países con grandes firmas de alta tecnología, estarán en condiciones de aprovechar una mayor variedad de oportunidades y por lo tanto tendrán una salida más fácil de la crisis, en comparación con aquellos que estaban en una posición marginal en esas áreas, en el escenario anterior a la crisis.

Los Estados Unidos, por ejemplo, son el país donde la crisis ha comenzado y donde sus impactos son dramáticos y evidentes; pero al mismo tiempo este país es un líder mundial en muchas nuevas tecnologías de base, aunque su posición sea amenazada por la presencia de nuevos actores internacionales (principalmente la República de Corea, y hasta cierto punto India y China).

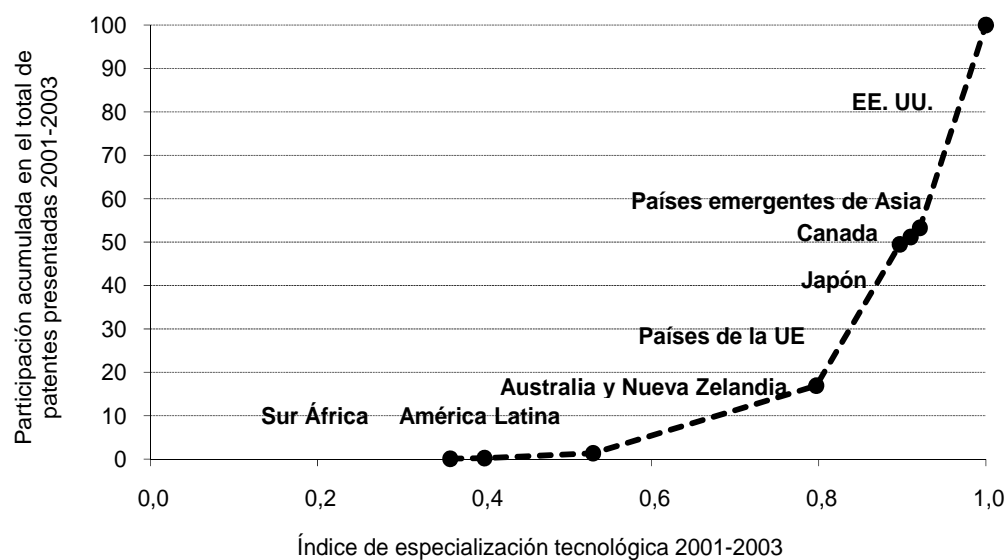
Las capacidades acumuladas en las TIC, la biotecnología, las nanotecnología, los nuevos materiales y las nuevas energías son un activo de importancia estratégica en la búsqueda de una salida de la crisis. Como se mencionó previamente, es altamente probable que en el futuro la base para la competitividad de las firmas sea redefinida fuertemente. En este sentido, la lucha para adquirir y

controlar la propiedad intelectual sobre la mayor parte de los conocimientos básicos en esas áreas desempeñará un papel relevante en la definición de espacios y poderes entre los actores económicos.

El ranking de los países según sus capacidades de producción tecnológicas y su desempeño innovador puede ayudar a aclarar la importancia de la acumulación de capacidades tecnológicas y el dominio del conocimiento relevante. En el Gráfico 3 los países (o grupos de países) han sido ordenados según la intensidad de su especialización tecnológica respecto a los Estados Unidos (eje horizontal) y según el porcentaje acumulado de todas las patentes presentadas en las tres oficinas de patentamiento más importantes del mundo¹³. El gráfico muestra lo que se podría llamar una “curva del conocimiento” y pone en evidencia la intensidad tecnológica de las estructuras productivas de los países y su comportamiento en términos de la capacidad de generación patentes.

En el gráfico 3 se observa una clara diferenciación entre los países más industrializados y los demás países. Los Estados Unidos, Japón, Canadá, los países europeos y los emergentes de Asia presentan estructuras de la producción similares en lo que concierne al porcentaje de sectores intensivos en tecnología sobre el total del valor agregado manufacturero. Ese porcentaje varía entre el 45% para el promedio de los países europeos considerados y el 65% en los Estados Unidos. Por el contrario, en América Latina y en la mayoría de los países africanos, el proceso de la apertura de los años noventa y la exposición cada vez mayor a la competencia externa, empujaron a los países a especializarse aún más según sus ventajas comparativas estáticas hacia productos de bajo contenido tecnológico. En el eje vertical el gráfico pone en evidencia la asimetría respecto a la capacidad de innovación de las economías (medida por las solicitudes de patentes), que corresponde y se deriva del patrón de especialización.

GRÁFICO 3
CURVA DEL CONOCIMIENTO



Fuente: Cimoli, Coriant y Primi (2008)

¹³ Se trata de la *European Patent Office*, la *United States Patent and Trademark Office* y la *Japan Patent Office*.

G. La necesidad de políticas industriales y tecnológicas activas.

La aparición de nuevos paradigmas tecnológicos implica la redefinición de la innovación y de la producción, cómo se generan y con qué medios pueden ser difundidas y apropiadas. En los nuevos paradigmas tecnológicos, sobre todo las TIC, la biotecnología y la nanotecnología, el proceso de innovación es cada vez más incremental y acumulativo, intensivo en interrelaciones entre las firmas (y entre estas y las instituciones) y supone una importancia cada vez mayor de la ciencia. Las capacidades de replicar, utilizar y copiar las tecnologías se redefinen constantemente; las interrelaciones tecnológicas potenciales son múltiples y la incertidumbre respecto de los posibles resultados futuros es incluso más alta en comparación con los paradigmas tecnológicos anteriores. Todo esto requiere, entre otras cosas, una redefinición de los roles del Estado y el mercado.

En los últimos meses cantidades astronómicas de dinero han sido canalizadas hacia el sistema financiero para evitar su derrumbe, mientras recursos y activos se evaporan. Para muchos analistas, es hora de repensar las instituciones y las reglas que gobiernan los mercados financieros. Sin embargo, es también urgente repensar las políticas en los campos de la tecnología y de la diversificación industrial, particularmente en los países en desarrollo. Más específicamente, se puede observar que todas las razones que imponen la necesidad de una intervención en el sistema financiero están también presentes en el caso del sistema industrial, y que no se puede obviar la importancia de adoptar políticas para el desarrollo de capacidades tecnológicas en tiempos de crisis financiera; por el contrario estas son más necesarias que nunca. Y, esto es aún más importante si pensamos en el mundo que, después de la crisis, será influenciado fuertemente por los nuevos paradigmas productivos y tecnológicos.

En los últimos cinco años muchos países latinoamericanos experimentaron términos de intercambio favorables debido a los altos precios de sus materias primas. Durante este período de crecimiento, muy poco fue hecho para mejorar la tecnología y el capital humano. Los responsables políticos han mirado con recelo a la política industrial. Cualquier proyecto para promover un sector o para animar el aprendizaje tuvo que ser explicado y justificado cuidadosamente. Cualquier política industrial orientada a elegir ganadores (*picking winners*) o a proteger capacidades tecnológicas acumuladas ha tenido muy poca ayuda. Y, cuando se reconoce que las políticas industriales son necesarias, se tiende a consolidar los sectores exportadores tradicionales (algunas veces, con implicaciones pro-cíclicas), más que los nuevos sectores en los cuales el aprendizaje tecnológico es más intenso.

Vale la pena preguntarse qué va a pasar, en el nuevo contexto de crisis, con las ya débiles políticas industriales y tecnológicas. Si simplemente fueran abandonadas, la estructura productiva que emergerá de la crisis en los países en desarrollo no estará en condiciones de aprovechar las nuevas tecnologías y los nuevos paradigmas de producción, y es probable que estos países se alejen aún más de la frontera tecnológica. Los desafíos en términos de competitividad internacional pueden llegar a ser insuperables, haciendo más difícil la recuperación económica. Por el otro lado, si un nuevo conjunto de políticas fuese ideado y ejecutado para desarrollar y diversificar las capacidades productivas y tecnológicas, se generarían oportunidades para reducir la brecha tecnológica y de productividad, y por lo tanto la influencia y la duración de la crisis económica serían menores.

A los fines de definir las políticas y los instrumentos necesarios para aprovechar las nuevas tecnologías y la reestructuración productiva, es necesario considerar la dinámica de los sectores y la trayectoria de las firmas individuales.

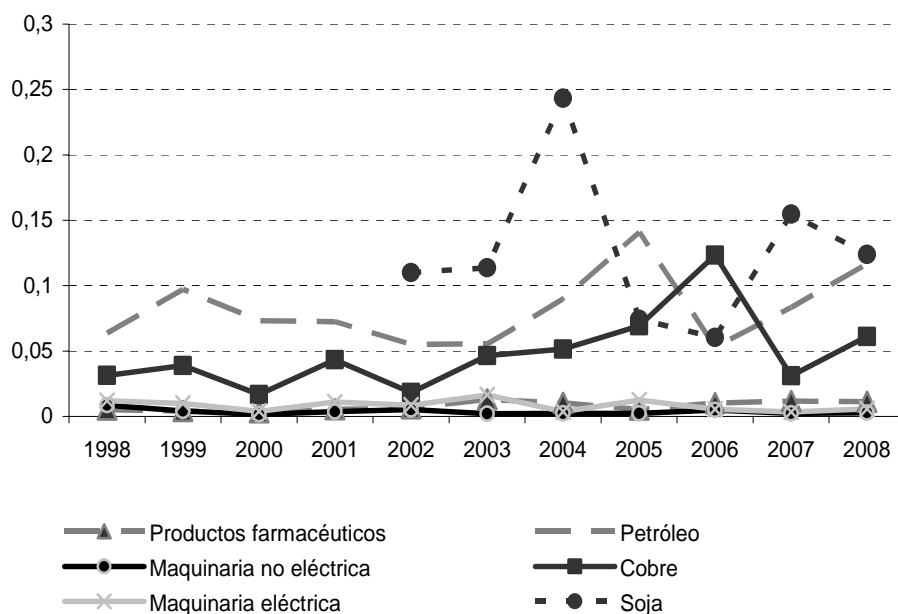
Las firmas tienen que tomar decisiones, incluso en un contexto de incertidumbre. Deben reorganizar la producción y reorientar sus capacidades para aumentar la eficiencia, respondiendo a las condiciones cambiantes de la demanda y de los mercados internacionales. Los actores globales, que controlan las cadenas de valor, tomarán las decisiones estratégicas, rediseñando el nuevo mapa de la competitividad y de la producción en la economía mundial. Esto contribuirá a definir la reasignación

de inversiones entre los países. En muchos casos, después de cierto periodo de tiempo, se podrá encontrar una mayor concentración y una mayor intensidad de capital en los procesos productivos. En muchos países en desarrollo (aquellos en los cuales las capacidades tecnológicas y otros activos estratégicos son más débiles) los nuevos proyectos podrían ser cancelados y las empresas podrían moverse hacia otros países. Sin embargo, el caso es diferente para las firmas controladas por el Estado, donde las decisiones estratégicas todavía están bajo control local.

Por el contrario las políticas orientadas a favorecer la diversificación de la estructura productiva y evitar la destrucción de las redes locales y clusters, deben ser sostenidas lo que representa claramente una estrategia anticíclica.

Las oportunidades disponibles en diversas industrias dependen de su respectiva dinámica sectorial y reflejan los procesos de aprendizaje asociados a la difusión de los nuevos paradigmas tecnológicos. Los sectores en los cuales la competitividad depende de la disponibilidad de recursos naturales son afectados principalmente por el lado de los precios y por las especulaciones en los mercados financieros. Los precios de las materias han aumentado en los últimos cinco años (mejorando los términos de intercambio de los países en desarrollo), en parte por los cambios en la producción mundial y por el incremento de la demanda impulsada cada vez más por los países asiáticos. Sin embargo, la fuerte caída de los precios y el consecuente incremento de la volatilidad, a partir de finales de 2008, indican claramente que la dimensión especulativa ha sido crucial en la explicación de la tendencia alcista de los precios de las materias primas entre 2003 y 2008 (Gráfico 4).

GRÁFICO 4
COEFICIENTE DE VARIACIÓN DE LOS ÍNDICES DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN
(MATERIAS PRIMAS Y BIENES INTENSIVOS EN TECNOLOGÍA)



Fuente: Elaboración propia a partir del Bureau of Labour Statistics

El coeficiente de variación refleja el hecho de que los precios de las materias primas son mucho más volátiles que el de los bienes intensivos en tecnología. Los precios de las materias primas podrán recuperarse en el futuro, pero es altamente inverosímil que alcancen otra vez los niveles anteriores a la crisis, ya que en dicha etapa anterior habrían sido afectados fuertemente por la

especulación financiera. Esto contribuyó probablemente a la abrupta caída de los precios y a que la volatilidad alcanzara un nivel mucho mayor en comparación con las tendencias de largo plazo de la demanda.

Los sectores intensivos en trabajo y con baja intensidad tecnológica (textiles, prendas, zapatos) sufren el impacto de la demanda decreciente y de los precios, pero la volatilidad de los precios es menor respecto a la de las materias primas. La reacción de las firmas será la de readaptar sus capacidades, reorganizar la producción y reducir su escala. En este caso se requiere de políticas para evitar el impacto social (desempleo) de la contracción de estas actividades, así como para sostener un proceso de modernización que permita incorporar nuevas tecnologías y capital humano y, en el caso de las firmas pequeñas y medianas, sostener el dinamismo de las redes locales y clusters.

En los sectores de mediana tecnología (mecánica y química industrial), el desafío competitivo es aprender cómo adaptar la producción y las técnicas. Estos procesos son complejos y requieren capital humano con elevadas capacidades y financiamiento para explotar las oportunidades que presentan las nuevas tecnologías. Las implicaciones de política son similares a aquellas de los sectores con baja intensidad tecnológica, pero los activos tecnológicos asumen una importancia creciente. En particular, una preocupación fundamental para los responsables de las políticas es fomentar el proceso de adaptación e incorporación de nuevas tecnologías (TIC, biotecnología y nanotecnología), así como apoyar la inversión en I+D y la interacción con el sector público.

Finalmente, las políticas para los sectores de mayor intensidad tecnológica requieren una dosis importante de coraje, particularmente en los países en desarrollo. La ciencia es un recurso crucial y se debe prestar especial atención a todas esas actividades de investigación en las universidades y los centros de investigación que permiten la transferencia tecnológica y la modernización de las empresas. Los laboratorios privados y públicos son de importancia fundamental en este proceso. Si la crisis llevara a una reducción en el financiamiento de estas actividades, seguramente los países en desarrollo se encontrarán en una situación en la cual difícilmente podrán incorporar y adaptar las nuevas tecnologías. Consecuentemente la brecha tecnológica aumentará, con las implicancias que ello acarrea para las posibilidades de inserción externa y de rápida recuperación de los países. Una vez más, la ausencia de políticas industriales y tecnológicas implica el riesgo de perder el tren dada la nueva etapa de transformación estructural y las ventajas que los nuevos paradigmas traen con ellas.

Anexo Estadístico

CUADRO A-1
BALANCE COMERCIAL INDUSTRIAL
(Millones de dólares corrientes)

ARGENTINA	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-520	-4 214	-650	-12 250	-2 647	-11 644
TOTAL	-406	-4 441	5 379	-10 920	6 957	491
BOLIVIA ESTADO PLURINACIONAL DE	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-69	-294	-365	-979	-535	-969
TOTAL	-33	13	-362	-1 105	-713	-1 457
BRASIL	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-1 051	-2 137	-948	-16 930	-3 027	-5 055
TOTAL	-362	3 514	9 622	-12 529	16 220	29 100
CHILE	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-438	-1 804	-3 274	-8 242	-6 188	-11 959
TOTAL	290	15	239	-4 660	-1 099	8 109
COLOMBIA	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-420	-1 793	-2 206	-6 493	-5 378	-8 095
TOTAL	-672	-2 939	-2 735	-9 474	-5 699	-8 678
COSTA RICA	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-98	-389	-554	-1 068	-958	-1 749
TOTAL	-205	-834	-966	-1 957	-2 498	-4 896
ECUADOR	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-110	-1 049	-715	-1 807	-2 429	-3 753
TOTAL	-176	-1 509	-1 311	-3 409	-4 241	-7 989
EL SALVADOR	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-51	-125	-233	-842	-1 128	-1 558
TOTAL	-88	-295	-356	-1 857	-2 699	-3 873
GUATEMALA	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-84	-378	-485	-1 284	-1 979	-2 980
TOTAL	-112	-535	-594	-2 299	-4 682	-7 071
HONDURAS	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-77	-346	-262	-640	-791	-1 074
TOTAL	-148	-568	-611	-1 148	-2 433	-3 740
MEXICO	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-1 202	-8 238	-6 803	6 315	9 132	9 021
TOTAL	-1 431	-13 060	-12 197	-5 537	-17 959	-34 400
NICARAGUA	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-64	-151	-221	-409	-526	-736
TOTAL	-54	-470	-241	-917	-1 268	-1 848
PARAGUAY	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-28	-246	-686	-1 393	-759	-3 023
TOTAL	-11	-369	-947	-2 807	-1 572	-4 609
PERU	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-250	-1 090	-864	-3 619	-2 612	-5 170
TOTAL	242	-488	166	-2 605	-248	2 145

URUGUAY	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-76	-482	-437	-1 311	-344	-1 094
TOTAL	-19	-177	334	-1 032	166	-252
REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-984	-5 948	-2 675	-5 983	-2 610	-16 913
TOTAL	-775	-4 950	2 058	-2 158	-3 531	-12 293
América Latina (16 países)	1970	1980	1990	1997	2003	2006
Sectores intensivos en tecnología	-5 522	-28 686	-21 378	-56 934	-22 779	-66 752
TOTAL	-3 960	-27 092	-2 523	-64 416	-25 299	-51 261

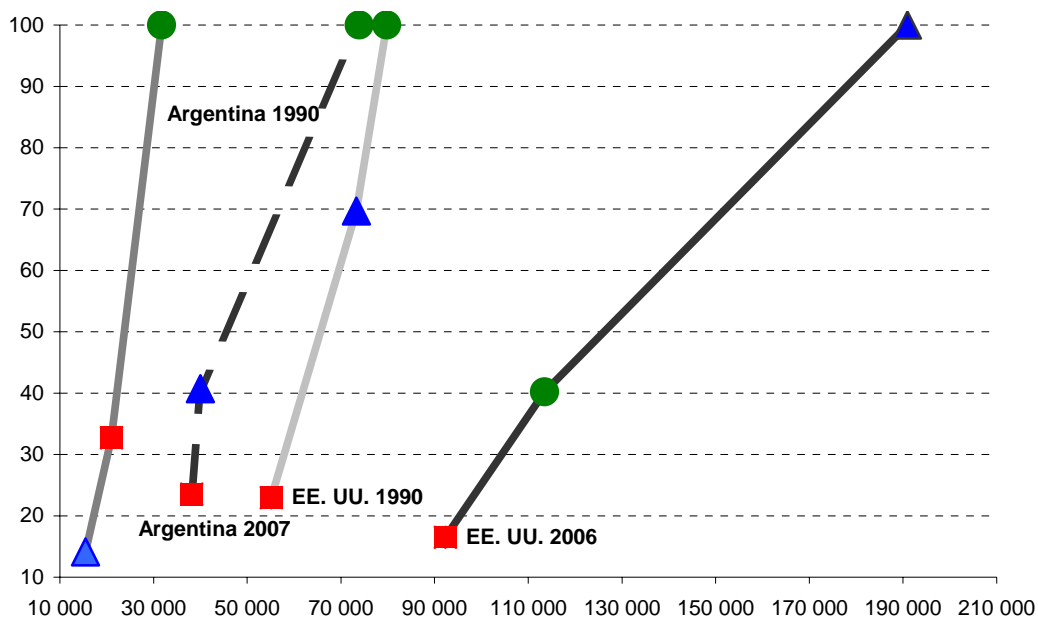
Fuente: CEPAL

Cambio estructural y productividad

NOTA: En el eje horizontal se encuentra la productividad del trabajo en dólares constantes de 1985 a precios constantes del mismo año; en el eje de vertical la participación acumulada en el total del valor agregado industrial.

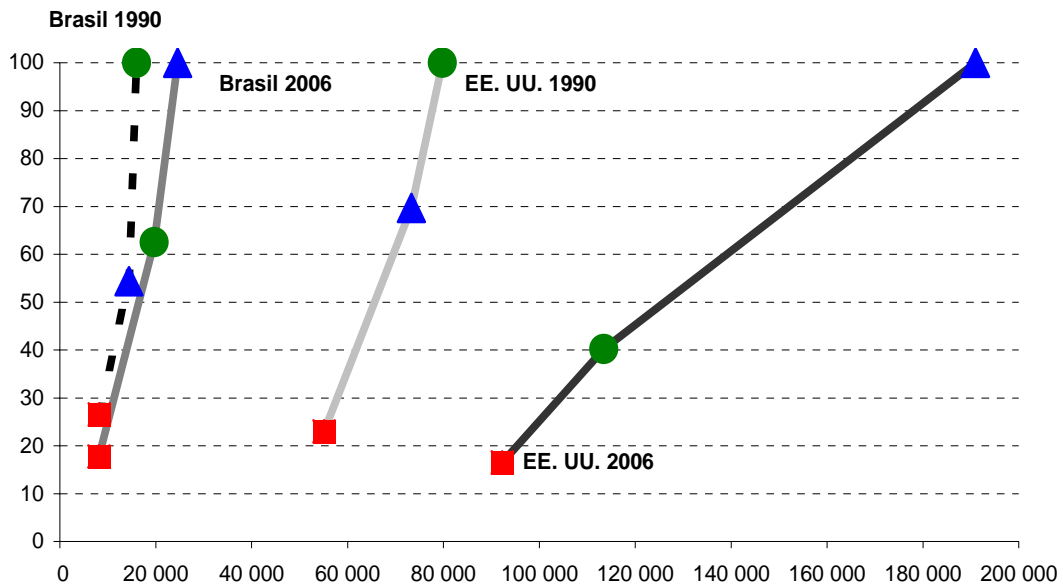
El cuadro representa a los sectores intensivos en trabajo, el círculo los sectores intensivos en recursos naturales y el triángulo los sectores intensivos en ingeniería.

GRÁFICO A-1
ARGENTINA



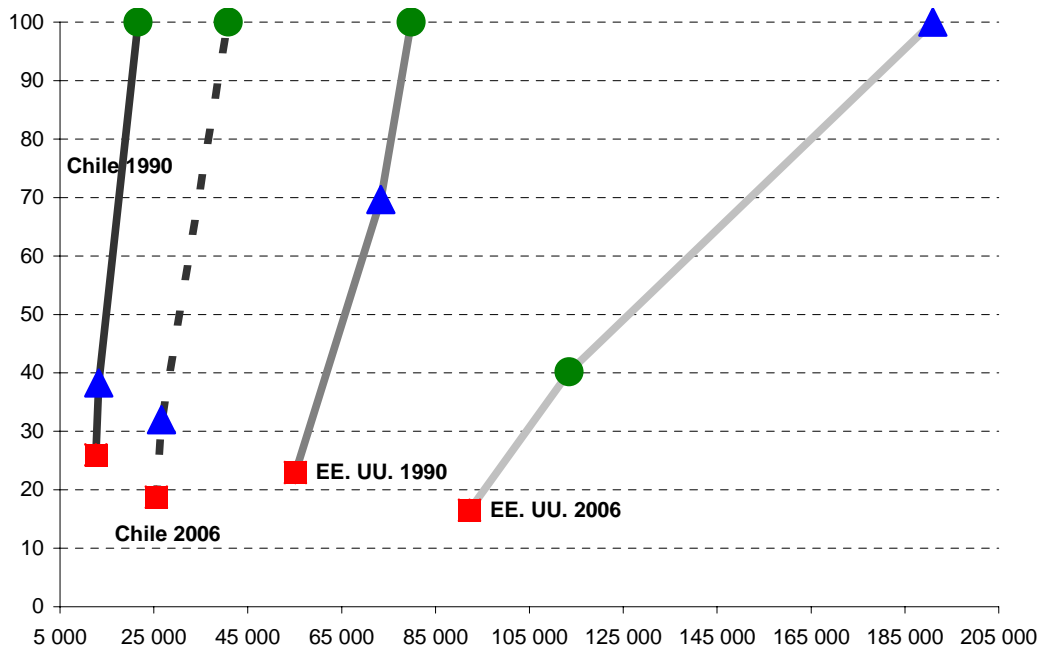
Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), CEPAL

**GRÁFICO A-2
BRASIL**



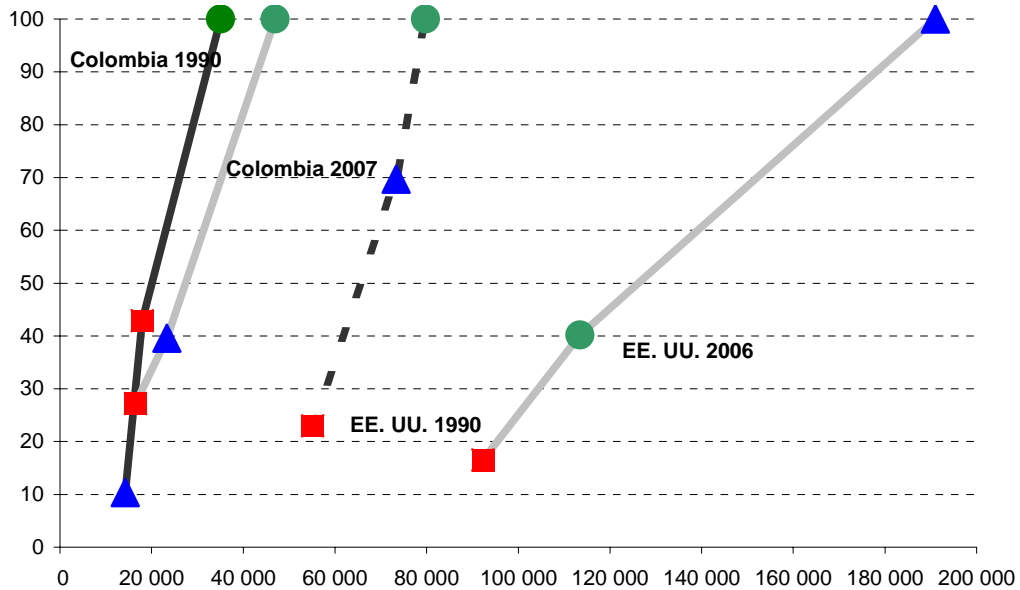
Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), CEPAL

**GRÁFICO A-3
CHILE**



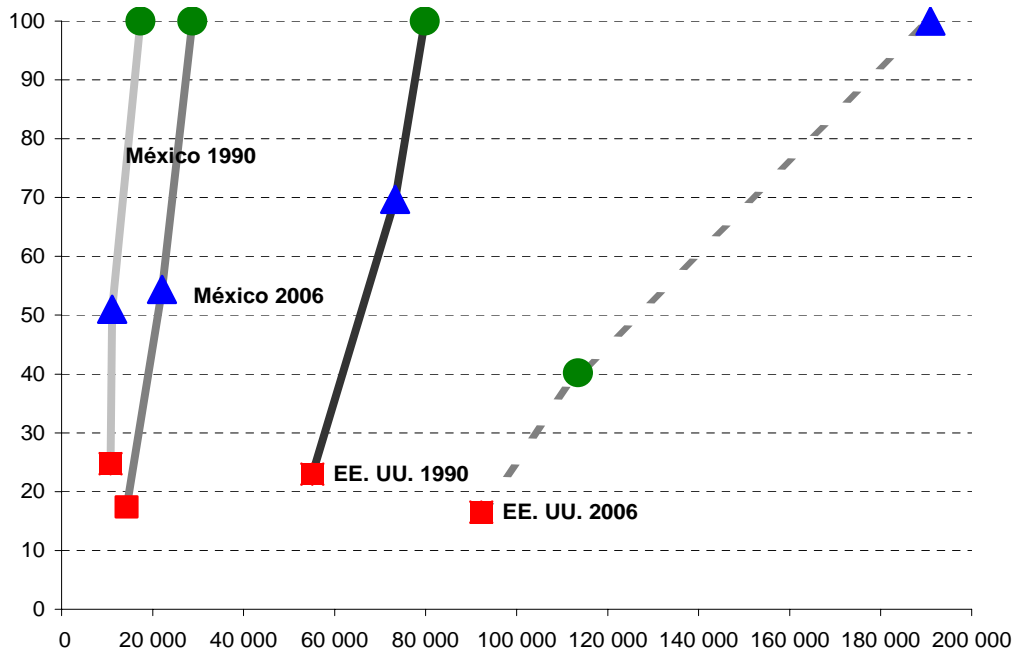
Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), CEPAL

**GRÁFICO A-4
COLOMBIA**



Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), CEPAL

**GRÁFICO A-4
MEXICO**



Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), CEPAL

Bibliografía

- CEPAL (2008), La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades, LC/G.2367(SES.32/3), CEPAL, Santiago, Chile.
- CEPAL (2007), “Progreso técnico y cambio estructural en América Latina y el Caribe”, Documento de Proyecto, No. 136 (LC/W.136), Santiago, Chile.
- CEPAL (1994), El Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica en servicio de la transformación productiva con equidad, LC/G.1801(SES.25/4)/E, Santiago, Chile.
- CEPAL (1990), Transformación productiva con equidad, LC/G.1601-P/E, Santiago, Chile.
- Cimoli, M. and Porcile, G. (2008), Volatility and Crisis in Catching-up Economies: Industrial Path-Through Under the Stickiness of Technological Capabilities and “*The Red Queen Effect*”, presentado en la Mount Holyoke College Development Conference, 14-16 de Noviembre de, 2008 Mount Holyoke College, Springfield, Massachusetts.
- Cimoli, M., Dosi, G. and Stiglitz, J. E. (2008), The Future of Industrial Policies in the New Millennium: Toward a Knowledge-Centered Development Agenda, LEM Working Paper, 2008/19, y, en publicación, en *The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future Industrial Policies for Development*, edited by M.Cimoli, G. Dosi and J. E. Stiglitz, Oxford University Press.
- Cimoli, M., Coriat, B. and Primi, A. (en publicación), Intellectual property and industrial development: a critical assessment, in *The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future Industrial Policies for Development*, edited by M.Cimoli, G. Dosi and J. E. Stiglitz, Oxford University Press.
- Cimoli, M. (ed.), Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina, CEPAL, Naciones Unidas-BID, LC/W 35, Santiago, Chile.
- Cimoli, M., M. Holland, G. Porcile, A. Primi and S. Vergara (2006), “Growth, Structural Change and Technological Capabilities Latin America in a Comparative Perspective”, LEM (Laboratory of Economics and Management) Working Paper Series 2006/11, Universidad de Pisa.
- Dosi, G. (1988b), “Institutions and markets in a dynamic world”, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 56, n.2, Blackwell Publishing, Oxford.
- Fajnzylber, Fernando (1990), “Industrialization in Latin America: from the “black box” to the “empty box”: a comparison of contemporary industrialization patterns”, *Cuadernos de la CEPAL*, No. 60, LC/G.1534-P, Santiago, Chile.
- Ferraz, J. C., Kupfer, D. y Serrano, F. (1999), Macro/micro interactions: economic and institutional uncertainties and structural change in the Brazilian industry, *Oxford Development Studies*, vol. 27, n.3, 1999.
- Furtado, C. 1952. “Formação de capital e desenvolvimento econômico.” *Revista Brasileira de Economia* 6 (3), 7-45.
- Katz, J. y Stumpo, G. (2001), Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional, *Revista de la CEPAL*, n. 75, 2001.
- Oliner S, Sichel D. y Stiroh K. (2007), Explaining a productive decade, versión preliminar preparada para el Brookings Panel on Economic Activity, 29-30 de marzo de 2007.
- Prebisch, R. (1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems* (E/CN.12/89/Rev.1), Naciones Unidas, New York.
- Schumpeter, J. (1942).” *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper, 1975) [orig. pub. 1942]

II. La importancia del Patrón de especialización comercial en el desarrollo: algunas reflexiones desde la teoría

Gabriel Yoguel y Diego Rivas

"¿Por qué Ricardo y Samuelson son capaces de convencernos de que un país de lavadores de vajilla será tan rico como un país de abogados cuando intuitivamente sabemos que cada abogado será mucho más rico que cualquier persona que se gane la vida lavando platos?"

Erik Reinert¹⁴

El debate acerca del rol del comercio internacional en el crecimiento económico y sus consecuencias en el empleo, se amplió en años recientes debido al auge de la liberalización comercial y de las estrategias exportadoras adoptadas por varios países. En particular, debido al “éxito” alcanzado por los países asiáticos, como nuevas economías industrializadas, desarrollando estrategias de crecimiento orientadas por las exportaciones.

En dichas experiencias y en las prescripciones de políticas derivadas del modelo tradicional de comercio internacional se destaca, como clave del mismo, la relación entre crecimiento económico y exportaciones (*export-led*). Esta literatura sostiene que parte del dinamismo de las economías asiáticas se debió a la mayor vinculación de éstas con los mercados externos. Asimismo, el incremento de la demanda global, impulsada por las exportaciones, se habría trasladado a la demanda de empleo, generando así, impactos positivos en el mercado laboral.

A pesar de estos logros alcanzados por los países asiáticos, no hay consenso respecto de la viabilidad de replicar con éxito estos modelos en otras economías, ya que las características de las estructuras productivas y las políticas industriales desarrolladas previamente determinarían los

¹⁴ Reinert, Erik S. (1996) “El rol de la tecnología en la creación de países ricos y pobres: el subdesarrollo en un sistema *schumpeteriano*”.

resultados de la aplicación de los mismos. Tal es el caso de la experiencia de los países de América Latina durante la década de 1990, donde la estructura de especialización productiva determinó el dinamismo de las exportaciones y su efecto en el empleo sectorial. En estos países, los patrones de especialización, centrados en *commodities* y bienes intensivos en recursos naturales, con altos niveles de concentración económica, tendieron a aumentar la heterogeneidad estructural. (Cimoli, 2006)¹⁵. A su vez, apoyado en los cambios producidos en la organización de la producción y en las conductas microeconómicas de las firmas, el aumento de la heterogeneidad pone en duda la automaticidad de los impactos sobre el resto de los agentes de una estrategia *export-led growth* tal como, a veces, supone el debate corriente (Katz y Stumpo, 2001).

Es decir, la no neutralidad de las características de la estructura sectorial en relación con los efectos multiplicadores que tendrían las exportaciones sobre el tejido productivo, marca la relevancia de estudiar el perfil de especialización comercial de los países.

El estudio del patrón de especialización internacional ha sido abordado por distintas escuelas teóricas, interesadas tanto por cuestiones analíticas como por las controversiales derivaciones de política que pueden desprenderse de su análisis¹⁶. El debate surge cuando se explica cuáles son los factores que determinan la especialización y qué importancia adquieren para el crecimiento y desarrollo de los países.

En este sentido, la escuela neoclásica se focaliza en el estudio de la relación entre las diferencias en intensidad de uso de los factores que requieren las distintas producciones y las distintas dotaciones factoriales disponibles en los países. Desde esta perspectiva, el libre comercio lleva a las naciones a especializarse en aquellos sectores intensivos en el uso de los factores relativamente más abundantes, estableciéndose un único y óptimo perfil de especialización, determinado estáticamente. A su vez, esta teoría reconoce que los dueños del factor más abundante se benefician por el comercio en detrimento de los propietarios de los otros factores, provocando una redistribución del ingreso al interior de los países.

Por su parte, las nuevas teorías del comercio internacional (NTC) que surgen a partir de estudios empíricos realizados en países desarrollados, no confirman los postulados de la teoría neoclásica. Entre ellas, las teorías de crecimiento endógeno y las corrientes evolucionistas/*neoschumpeterianas* se enfocan en aspectos tales como: los problemas de economías de escala, la existencia de factores reproducibles con rendimientos no decrecientes, entre otras fallas de mercado que hacen necesario la redefinición de las bases de las teorías del comercio. No obstante, la importancia asignada a la tecnología difiere significativamente entre estas teorías, ya que los costos de aprendizajes, los efectos derrames y las diferencias en materia de conocimiento y capacidad tecnológica son dimensiones centrales para el enfoque evolucionista/*neoschumpeteriano*.

Luego de la crisis de los años noventa, las dimensiones estudiadas por el enfoque evolucionista, cobran mayor peso en la agenda de discusión. Así, se retoman las discusiones de la teoría del desarrollo de los años cincuenta sobre la importancia de los rendimientos crecientes a escala, las externalidades, las redes y el perfil de especialización en el desarrollo de ventajas competitivas dinámicas (Reinert, 2007). En ese contexto, se considera al desarrollo¹⁷ como el resultado de proceso de destrucción creativa en condiciones de desequilibrio, donde a partir de la innovación se generan cambios cuantitativos en la estructura productiva que redefinen las fuentes de beneficios y la estructura del mercado (Metcalfé *et al*, 2001). En la visión evolucionista, generar un

¹⁵ La heterogeneidad estructural alude a una situación donde conviven en un mismo mercado empresas de categoría mundial con elevada productividad, muchas de las cuales son subsidiarias de empresas transnacionales, con agentes formales e informales que ocupan una importante proporción de mano de obra con un nivel reducido de productividad.

¹⁶ La teoría de las ventajas comparadas ya expuesta por Ricardo plantea que una nación se especializará en aquellos sectores con productividades relativas diferentes. Por lo tanto la relación entre crecimiento y exportaciones va a estar determinada por las diferencias de las productividades.

¹⁷ A través de la competencia entre los agentes.

proceso de desarrollo requiere un rol clave a la tecnología incorporada y desincorporada en los cambios de patrón comercial.

En esa línea las estrategias centradas en el desarrollo de las capacidades tecnológicas endógenas de los agentes (firmas e instituciones públicas y privadas) y en una muy diferente consideración de las fallas de mercado que justificaban las intervenciones de tipo “selectivo” y no sólo horizontal, constituyen elementos clave en senderos de desarrollo exitosos y en cambios en el perfil de especialización externa (Lall, 1994). A su vez, los efectos dinámicos derivados del aprendizaje tecnológico dan impulso al desarrollo basado en la competitividad internacional creciente y sostenida.

A partir de estas teorías evolucionistas se consideran nuevas fuentes de ventajas comparadas que plantean una diferenciación entre los distintos sectores productivos en los que puede especializarse un país, asociadas a distintos niveles de bienestar. Por ejemplo, mientras que algunos sectores sólo ofrecen una retribución normal a sus factores, otros ofrecen rentas monopólicas o *shumpeterianas*, generan externalidades (por ejemplo, mejorar la calificación de la mano de obra o expandir el conocimiento tecnológico), o dan lugar a tasas de crecimiento de la productividad mayores.

En este sentido, la línea teórica ortodoxa postula que todas las actividades económicas resultan apropiadas para alcanzar elevados niveles de bienestar social, mientras que desde la teoría evolucionista, el tipo de especialización productiva resulta clave para generar procesos de *catching up*. Desde esta última perspectiva, en las actividades caracterizadas por la competencia imperfecta dinámica¹⁸, la velocidad del cambio técnico sería mayor que en aquellas derivadas de un patrón de especialización sustentado de ventajas comparadas estáticas (Reinert, 2002)

En conclusión, a diferencia del enfoque neoclásico, el enfoque evolucionista concluye que el patrón de especialización adquiere una fuerte relevancia sobre el sendero de crecimiento de un país. Esto parece confirmarse a partir de la experiencia de los países exitosos de industrialización reciente como Corea, Taiwán, Malasia y Tailandia, que muestran, cambios importantes en sus patrones de especialización a favor de sectores de mayor nivel tecnológico, mayor intensidad en el uso de la mano de obra calificada y con una demanda internacional más dinámica.

En los últimos años, se ha desarrollado una cantidad importante de estudios de economía aplicada que respalda las conclusiones de nuevas teorías del comercio internacional. La evidencia empírica respalda la importancia de las características de los sectores como los factores que impulsan a la firmas el acceso y desempeño en el mercado internacional.

Un conjunto de estudios realizados para países desarrollados, muestra que los sectores de alta tecnología y diferenciación de producto son los más dinámicos en el comercio internacional en el largo plazo y los que dan lugar a mayor apropiación de *cuasi* rentas derivadas de esfuerzos incorporados y desincorporados de innovación (Hatzinichoglou, 1997; Dosi, Pavitt and Soete, 1990; Guerrieri, 1993). En esa dirección, la especialización es más compleja y está inducida por factores sustentados en la acumulación de capacidades tecnológicas y organizacionales que aquellos que emergen solamente de una especialización centrada en productos intensivos en los factores abundantes. Por ejemplo, los países con una estructura de especialización más diversificada y con niveles más elevados en lo que Reinert denomina índice de calidad de productos tienen en general mejor desempeño económico y nivel de desarrollo (Reinert, 2006, 2007)¹⁹. En esos casos, las firmas que pertenecen a sectores de alta tecnología tienen una más alta propensión a exportar y posibilidades de generar una estructura más diversificada y equilibrada (Rodrik, 2005).

¹⁸ Rendimientos crecientes a escala, curvas de aprendizaje empinadas, efectos derrame, externalidades positivas y acceso a *cuasi* rentas.

¹⁹ Se trata de sectores con curvas de aprendizaje ascendentes, alto crecimiento del producto, rápido progreso técnico, alto contenido de investigación y desarrollo, competencia imperfecta pero dinámica, alto nivel de salarios, rendimientos crecientes a escala, economías de variedad, elevada concentración industrial, elevadas barreras a la entrada y salida.

Los países de industrialización reciente como Corea, Taiwán, Malasia y Tailandia, que durante la últimas décadas presentaron elevadas tasas de crecimiento en las exportaciones y en el producto interno, muestran, precisamente, cambios importantes en sus patrones de especialización a favor de sectores de mayor nivel tecnológico, de mayor intensidad en el uso de la mano de obra calificada y de demanda internacional más dinámica. Desde una perspectiva, que destaca la vinculación entre el crecimiento económico y la estrategia exportadora (*export-led*), se plantea que parte del dinamismo de las economías asiáticas se explica por su mayor vinculación con los mercados externos, existiendo una fuerte vinculación entre crecimiento y exportaciones y patrón de especialización. Sin embargo, la visión que se desprende de los modelos evolucionistas mencionados sostiene que la mayor inserción externa de esos países puede ser vista como una consecuencia de los fenómenos de cambio estructural y destrucción creativa de tipo endógeno que se han venido desarrollando en las últimas décadas. (Ocampo y Martín, 2003).

En ese sentido, debe notarse que, durante los años ochenta, mientras que América Latina desarmaba su política de fomento del desarrollo industrial, Asia reinventaba la sustitución de importaciones para las industrias de alta tecnología orientadas hacia el mercado externo. La política gubernamental se orientaba hacia la sustitución de importaciones de las piezas y componentes utilizados en la fabricación de esos productos con el fin de crear empleos de alta calificación en el mercado interno y empresas de capital nacionales capaces de competir en los mercados externos (Amsden, 2004)²⁰.

La experiencia de los países emergentes del sudeste asiático arroja valiosas enseñanzas para el caso de América Latina. En este sentido un cambio en el perfil de especialización que de lugar a procesos de cambio estructural, que permita generar *cuasi-rentas* y que induzca procesos de competencias sustentados en fenómenos de destrucción creativa parecería ser un camino para desarrollar ventajas competitivas dinámicas que no se fundamenten simplemente en un aprovechamiento de precios internacionales elevados derivados de demandas excedentes y especulativas en el mercado mundial.

La experiencia exitosa de esos países muestra que el desarrollo del mercado interno constituyó un punto clave en el aumento de las exportaciones. A su vez, las fuentes de las ventajas competitivas de las firmas que intervienen en el comercio exterior, de esos países, se derivan de un proceso dinámico de aprendizaje tanto a nivel de firmas como instituciones donde se van creando nuevas actividades en el tiempo y se generan mayores interfases entre los agentes que promueven un aumento de las competencias iniciales (Montobbio, 2003). Un movimiento en esa dirección posibilitaría un avance de la innovación y del cambio técnico que irían modificando los patrones comerciales, permitirían incorporar nuevas especializaciones y darían lugar a estrategias de internacionalización de las firmas y de las instituciones centradas en el desarrollo de cambios técnicos y organizacionales.

En esa dirección una estructura de especialización basada en industrias de alto nivel tecnológico implicaría mayores efectos derrames a otras industrias con una menor vulnerabilidad en el mercado de trabajo (Lall, 2000). El efecto que tiene una estructura más diversificada y especializada en actividades de mayor cambio técnico y calificaciones va favoreciendo, en el proceso de internacionalización, la dinámica entre exportaciones y empleo²¹ (Rasiah, 2003).

²⁰ La participación gubernamental en Asia (especialmente en Corea y Taiwán) promovía el desarrollo de industrias calificadas como estratégicas dando prioridad a la emergencia de nuevas empresas nacionales.

En ese sentido, fomentaban proyectos para el desarrollo de nuevos sectores y la generación de cadenas productivas. Esto se hacía tanto a partir de la selección de compañías beneficiarias de subsidios para que se instalen en un parque científica como a partir de la creación de empresas a partir de sectores de investigación del estado. Estos fueron pilares para el desarrollo de la industria de semiconductores y computadoras personales que alimentaron aguas abajo el desarrollo de nuevos sectores especialmente circuitos integrados.

²¹ Por el contrario, una estructura de especialización basada en productos de escasa complejidad tecnológica, con débiles encadenamientos productivos y con un progreso técnico básicamente de tipo incorporado tiene menores

Estas conclusiones también surgen de los estudios de casos que plantean el rol clave del conocimiento tecnológico embebido en las firmas. En esa dirección la literatura aplicada puntualiza la importancia de los factores tecnológicos y organizacionales específicos a las firmas sobre los cuales se construyen las ventajas competitivas dinámicas. En su gran mayoría estos trabajos, sostienen que las variables que miden la innovación influyen tanto en el acceso al mercado internacional como en el aumento de la intensidad exportadora de las firmas en el comercio exterior²².

En general en dichos trabajos el proceso de innovación se mide como un flujo, tanto desde el punto de vista de los *input* (*I&D*) como del *output* (cantidad de nuevos productos, procesos) y constituyen una aproximación a la teoría evolucionista que considera que la acumulación de conocimiento (aprendizaje) juega un rol clave en la generación de las ventajas competitivas. Estos stocks, son llamados generalmente capacidades y la evidencia empírica presentada por los estudios acerca de los determinantes de las exportaciones encuentran de nuevo una relación positiva entre estas capacidades y el quantum exportado (Lefebvre, 2001; Lafebvre y Lafebvre, 2000)

Por su parte, es interesante destacar los principales hallazgos de la literatura empírica que analiza los determinantes microeconómicos de los procesos de internacionalización de los países. Desde esta perspectiva, no solamente los patrones de especialización sectorial de las economías sino también el perfil de los agentes económicos determinan la forma en que el acceso a los mercados internacionales impactan sobre el crecimiento económico.

En este sentido, la política que promueva la internacionalización de las firmas requiere comprender que determinados factores limitan el acceso a los mercados internacionales.

Uno de esos factores es el tamaño de las firmas. El supuesto tradicional es que existe tanto una relación positiva entre tamaño y acceso a los mercados internacionales como en relación al coeficiente de exportación. Los argumentos a favor de la influencia del tamaño sobre el monto exportado se sustentan en la explotación de economías de escala en la producción, la utilización de una mayor capacidad de ejecutivos especializados, la oportunidad de conseguir financiamiento a bajo costo para efectuar las operaciones, la existencia de un departamento de marketing, la mayor capacidad de tomar riesgo (ej: desarrollo de nuevos productos) y las posibilidades de afrontar los costos relacionados con el inicio de la actividad. En esa dirección las firmas grandes estarían en mejores condiciones de entrar a los mercados externos y dispondrían de mayores capacidades de intensificar el negocio exportador luego de entrar en los mercados internacionales (Bernard y Wagner, 1995; Roper and Love, 2001). Otros estudios han encontrado una relación positiva pero no lineal entre el tamaño y el desempeño exportador (forma de U-invertida). En determinados países la variable tamaño jugaría un rol clave en los primeros estados del proceso de internacionalización de las firmas pero no sería un factor determinante en la continuidad del negocio exportador. (Lafebvre, 1998; Sterlacchini, 1999).

En ambos casos desde una perspectiva evolucionista podría pensarse que en la construcción de capacidades tecnológicas y organizacionales el sendero evolutivo de las firmas, más allá del tamaño de las mismas, jugaría un rol central.

Otros trabajos como los que se derivan de los modelos de Uppsala plantean que el desempeño de las firmas en los mercados internacionales es producto de un proceso incremental de la actividad exportadora que se va desarrollando en etapas sucesivas. Estas etapas se ven reflejadas por la distancia de los mercados, cambios en los canales de comercialización e incorporación de una gerencia en la estructura formal de la empresa del comercio exterior. La vinculación de estas teorías con el marco teórico evolucionista es el rol clave del tiempo en la construcción del sendero evolutivo de las firmas para generar los procesos de aprendizaje que requieren las firmas para profundizar su inserción externa. En ese sentido, la relación entre antigüedad de la firma y grado de inserción externa pasa a ser determinante, dado que la construcción de capacidades que les permiten penetrar mejor en los

derrames hacia otras actividades, y menor impacto en el mercado de trabajo, tanto en la creación de empleo como su calidad.

²² Basile, 2000 Calvo, 2000; Bernard & Jensen, 1995; Sterlacchini, 1999; Smith & Madsen and Dilling-Hansen, 2002.

mercados requiere unas acumulaciones considerables del stock de conocimiento generadas a partir de un sendero evolutivo muy asociado a una dimensión temporal.

Por último, existen una variedad de estudios a nivel micro que relacionan características estructurales decisivas de las firmas en su procesos de internacionalización centrados en factores tecnológicos y comerciales con el impacto en le mercado de trabajo, tanto en términos de creación como de calidad del empleo. Dichos trabajos, encuentran una relación positiva entre empleo y exportaciones dependiendo de las fuentes de construcción de sus ventajas competitivas. El impacto diferencial del empleo se produce en aquellos sectores donde las firmas concentran sus estrategias en productos diferenciado, intensivos en mano de obra calificada, mayor cambio técnico o innovación en productos o procesos que en sectores de menor sofisticación donde los ventajas de costo predominan. (Bernard y Schott, 2005; Kramarz, 2006, OECD, 1997).

Como emerge de los argumentos teóricos expuestos y de la evidencia empírica presentada, resulta fundamental discutir y consensuar una nueva estrategia de desarrollo para los próximos años. Esta estrategia requiere de acciones que prioricen la transformación del perfil de especialización hacia una inserción internacional dinámica.

Además de un adecuado tipo de cambio, es necesaria una profundización en el campo de las políticas microeconómicas que aumenten las competencias organizacionales y tecnológicas y la productividad de las firmas y que consoliden posiciones en los mercados externos de bienes de mayor complejidad. Sin embargo, acceder a este nuevo perfil no puede ser concebido como una tarea automática, requiere de un Estado que vincule políticas industriales y tecnológicas, que ayuden a complejizar la estructura productiva del país.

Por lo tanto, si bien la inserción en las corrientes de comercio internacional es central para las perspectivas de crecimiento de cualquier país, resulta fundamental que los flujos de comercio incorporen progresivamente producciones de mayor contenido tecnológico y un mayor grado de diferenciación de productos. Dicho en otros términos, la especialización productiva no sería neutral respecto de las posibilidades de consolidación de un sendero de desarrollo sustentable.

En este sentido, el resto de los capítulos que componen este libro, presentan un conjunto de evidencia empírica tendiente discutir en que medida la estructura del comercio exterior argentino puede ser una dimensión importante en el desarrollo de un proceso de cambio estructural.

Bibliografía

- Amsden (2004), “An Import substitution in high-tech industries: Prebisch lives in Asia” CEPAL Review.
- Amsden, A. and Wan-Wen Chu (2003), “Beyond late development: Taiwan’s upgrading policies”. ISBN 0-262-01198-0, Massachusetts Institute of Technology.
- Baldwin, J.R. y Rafiquzzaman, M. (1998), “Selection versus evolutionary adaptation: Learning and post-entry performance”, International Journal of Industrial Organization, Vol. 13, N° 4, 1995.
- Basile, R. (2000), “Export behaviour of Italian manufacturings firm over the nineties: the role of innovation”, Elsevier Science B.V, research policy 30.
- Bernard, A. and Bradford, J. (1995), “Exports, job and Wage in US manufacturing 1976-1987 Brooking Paper on Economic Activity, Microeconomics. Washington DC.
- Bernard, A. B. and Jensen, B.J. (1997), “Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?” NBER Working Paper N° 6272.
- Bernard, A., J. Bradford Jensen, and Peter, K. Schott (2005), “Importers, exporters, and multinationals: a portrait of firms in the u.s. that trade goods, national bureau of economic research, working paper N°11404.
- Biscourp, P. and Kramarz, F. (2006), “Employment, skill structure and international trade:Firm-level evidence for France”, Journal international economic.

- Calvo, J.L. (2000), “The export activity of Spanish manufacturing firms: does innovation matter?” Centro de innovación y desarrollo tecnológico, España.
- Cimoli, M. y Rovira, S. (2006), “Elites, structural inertia and development Latin America in the post-reform era. Centre for institutional performance.” Mimeo (University of Reading Business School).
- Dosi, Pavitt y Soete (1990), “The economic of technical change and international trade”, New York, University Press, New York.
- Erbes, A., Motta, J. y otros (2005), “The development of technological competencias in the phase of crisis of the Argentinean latest structural program”, GLOBELIC.
- Guerrieri, P. (1993), “International competitiveness, trade integration and technological interdependence in major Latin American countries”.
- Hatzichronoglou (1997), “Revision of the High-technology Sector and Product Classification” STI Working Paper 1997/2, OECD.
- Johanson, J. and Vahlne, J. (1977), “The internationalization process of the firm. A model of knowledge development and increasing market commitments”, *Journal of International Small Business Studies*, Vol 8, N°1, pp 23-32.
- John, D. Mittelstaedt and William A. Ward, Ph.D. “Location, Firm Size and International Trade: Simultaneous Measurement of the Effects of Internal and External Scale Economies on Exporting”, By Clemson University Center for International Trade Working Paper 0030115.
- Katz, J. y Stumpo, G. (2001), “Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional”, *Revista de la CEPAL*, N° 75, Santiago de Chile.
- Lall, S. (2000), “The Technological Structure and Performance of Developing Country”.
- Lall, S. (1994), “Technological development, technology impacts and industrial strategy: a review of the issues, industry and Development”, N° 34, Vienna, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), June.
- Lefebvre, E. and Lefebvre, L. (2001), “Innovative capabilities as determinants of export performance and behaviour: a longitudinal study of manufacturing SMEs”, *Ecole polytechnique de Montreal*.
- Lefebvre, E. and Lefebvre, L. (2000), “SMEs; export and job creation a firm-level analysis”, The departments online business information, Canadian, [htPP://strategis.ic.gc.ca](http://strategis.ic.gc.ca).
- Metcalf, J.S., Ramlogan, R. and Uyarra, E. (2003), “Economic development and the competitive process”, centre research on innovation and competition and school of economic studies University of Manchester.
- Montobbio, F. (2003), “Sectoral patterns of technological activity and export market share dynamics”, *Cambridge journal of economics*, vol 27 N°4.
- Ocampo, J.A., Martin, J. (comp) (2003), “Globalización y desarrollo. Una reflexión desde América Latina y el Caribe”, CEPAL/ Alfaomega, Bogota, Colombia.
- OECD (2000), “SMEs, EXPORTS AND JOB CREATION: A FIRM-LEVEL ANALYSIS”, Occasional Paper Number 26.
- Pavitt, K. (1984), “Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and theory”, *Research Policy* N° 13.
- Rajah, Rasiah (2002), “Manufactured exports, employment, skills and wages in Malaysia”, Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Reinert, E. (2006), “Development and Social Goals: Balancing aid and development to prevent Welfare Colonialism”, *economics & social affairs working paper* N° 14.
- Reinert, E. (2007), “How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor”.
- Reinert, E. (1996), “The role of technology in the creation of rich and poor nations: underdevelopment in a Schumpeterian system”, in Aldcroft y Catterall (Eds) *Rich nations-Poor nations. The long run perspectives*, Elgar, UK.
- Rodrik, D (2005), “Políticas de diversificación económica”, *Revista de la CEPAL* N° 87, Santiago de Chile.

- Roper and Love, J. (2001), “Innovation and export performance: evidence from UK and German manufacturing plants”, School of management and economics and Northern Ireland economic research centre and Aston Business School.
- Ross, J. (2005), “Divergencia y colapsos del crecimiento: teoría y evidencia empírica, en J.A. Ocampo (comp.), Más allá de las reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica”, Bogotá, D.C., cepal/Alfaomega.
- Smith, V. and Madsen, E. and Hansen-Dilling, M. (2002), “Do R&D investments affect export performance?”, Centre for Industrial Economic, University of Copenhagen.
- Sterlacchini, A. (1999), “Do innovative activities matter to small firms in non-R&D-intensive industries? An application to export performance”, Elsevier Science B.V, Research Policy 28.

III. Perfil de especialización sectorial de las exportaciones argentinas en la post convertibilidad. Implicancias sobre el empleo

**Sofía Rojo Brizuela, Gabriel Yoguel,
Lucía Tumini y Diego Rivas**²³

A. Introducción

Diversos trabajos recientes, ponen de manifiesto las dificultades para generar impactos relevantes, sobre el resto de las actividades económicas y sobre el empleo, que tuvieron en América Latina los modelos de crecimiento orientados a las exportaciones (*export-led model*) (Cimoli, *et al*, 2006; Ocampo, 2005; Ross, 2005). La evidencia empírica indica que durante los años noventa, en la mayoría de estos países que experimentaron un proceso de apertura, el efecto multiplicador que tuvo el comercio exterior sobre el producto habría sido inferior al registrado por estos mismos países antes de las reformas económicas que caracterizaron a la década (Cimoli y Correa, 2005).

En el caso Argentino las políticas económicas de los años noventa que priorizaron los procesos de apertura y de reducción del sesgo anti exportador, en un contexto de libre entrada de capitales y de privatización de empresas públicas, tendieron a consolidar un perfil de especialización productivo centrado en actividades de reducida complejidad tecnológica, limitados encadenamientos locales y escaso impacto en la generación de empleo. En esta etapa se produjeron transformaciones en la estructura productiva del país orientadas a consolidar y a dinamizar aquellos sectores vinculados con las ventajas comparativas naturales, actividades relacionadas con el procesamiento de recursos naturales y con la producción de alimentos, perdiendo peso relativo aquellas actividades más demandantes de empleo en particular las intensivas en ingeniería y las productoras de bienes de capital (Katz y Stumpo, 2001; Bekerman y Sirlin, 1996)²⁴.

²³ Los autores agradecen a Jorge Lucángeli, Diego Coatz, Diego Cerdeiro y Paula Español por sus valiosos comentarios y aportes.

²⁴ En el período, también se produjo un importante ingreso de empresas multinacionales al tejido productivo del país, que propiciaron una mayor integración global de los procesos de producción aumentando la articulación externa de las firmas, tanto por el lado de las exportaciones como por el lado de las importaciones. (Katz y Stumpo, 2001; Katz, 2006).

Estas transformaciones de la estructura productiva tuvieron impactos negativos sobre el mercado de trabajo. Los elevados costos laborales en dólares, derivados de la apreciación cambiaria, fueron un fuerte incentivo a sustituir trabajo por capital en el sector productor de transables²⁵, siendo un rasgo característico de esta etapa el aumento de la productividad laboral acompañado por una reducida demanda de trabajo (Altimir y Beccaria, 1999, Frenkel y Ros, 2003, Frenkel y Damil, 2006). Estos factores, junto con el reducido crecimiento del producto, llevaron a que en el período se registrara un importante incremento en la precarización laboral, en el desempleo, en el empleo no registrado y en la inestabilidad laboral (Castillo *et al.*, 2006).

No obstante, en el contexto macroeconómico de la Post Convertibilidad, el modelo de crecimiento vinculado con mayor peso de las exportaciones netas tendría impactos positivos sobre la dinámica del empleo. En la etapa que transita Argentina a partir del año 2002, la generación neta de divisas atribuidas al sector externo, con tipo de cambio nominal elevado y precios internacionales favorables para las *commodities*, permitió transitar un sendero de expansión del mercado interno, sostenido por los saldos positivos de balance comercial y por el superávit fiscal primario (Frenkel y Rapetti 2005).

En esta nueva etapa, el crecimiento del producto estuvo asociado de manera positiva con la expansión del empleo y de las remuneraciones (a partir del año 2004), permitiendo al país alcanzar un desempleo de un dígito y reducir los índices de pobreza e indigencia. (Kostzer *et al.*, 2004; Beccaria *et al.*, 2005). Algunos autores afirman que el tipo de cambio competitivo, conjuntamente con la implementación de políticas activas que alentaron la demanda agregada, fueron los principales factores responsables del mencionado crecimiento (Rapetti 2005; Frenkel y Taylor, 2005). Particularmente en el sector industrial se registró en forma simultánea crecimiento tanto en el empleo, en la como en la producción y en la productividad, fenómeno que no ocurría en la economía argentina desde la década de 1960 (Erbes y Yoguel, 2007).

Es decir, desde una perspectiva macroeconómica, el ingreso de divisas originado en las exportaciones fue una condición para alcanzar los equilibrios que sostuvieron el crecimiento del producto y en consecuencia del empleo en forma agregada. No obstante, desde una perspectiva sectorial, es materia de discusión cuál es la generación de empleo directo atribuible a las empresas exportadoras y cuáles son las características de ese empleo.

Para algunos autores el perfil de especialización sectorial de las exportaciones, concentradas en productos semielaborados, de bajo valor agregado y con baja intensidad de uso del factor trabajo, es el principal factor que explica el débil impacto que tienen los montos exportados sobre la generación de empleo directo (Ernst, 2005; Carrera *et al.* 1998) En este sentido, transcurridos cinco años desde el inicio del nuevo régimen macroeconómico, resulta relevante analizar en qué medida el nuevo contexto habría producido cambios en perfil de especialización comercial del país y en el tipo de inserción de las firma, respecto del prevaleciente a hacia fines de la década de 1990.

Resulta relevante profundizar el análisis de las características del perfil de especialización del comercio exterior, no sólo por los efectos que tiene sobre los términos de intercambio y el grado de vulnerabilidad comercial de la economía, sino, principalmente por sus potenciales efectos globales sobre el empleo y el desarrollo tecnológico. En particular, las nuevas tendencias que adquiere el comercio exterior de Argentina, abren un conjunto de interrogantes acerca de la potencialidad que ofrecería un modelo centrado en el comercio internacional para dinamizar la economía interna y en especial para complejizar la estructura productiva y el empleo.

En el marco de este conjunto de consideraciones, el objetivo principal de este trabajo es conocer cuál es el perfil de especialización comercial que predomina en la etapa de crecimiento de la post convertibilidad, y si se observan tendencias hacia una mayor diversificación de la estructura

²⁵ Aún cuando se implementaron importantes cambios en las regulaciones laborales tendientes a disminuir los costos de la incorporación de trabajadores.

externa respecto de la etapa anterior. Se profundiza el análisis estudiando la vinculación que existe entre el tipo de especialización comercial y la generación de empleo directo.

Este estudio está organizado en cinco secciones. En las primeras tres secciones se desarrolla el análisis empírico, desde tres niveles de agregación: (i) la evolución de los grandes agregados del comercio exterior; (ii) el perfil de especialización sectorial; y (iii) la heterogeneidad de los agentes.

A nivel agregado, se analiza la dinámica comercial del país en el contexto mundial. El análisis meso-económico caracteriza al perfil de especialización sectorial de las importaciones y de las exportaciones en la actualidad, y evalúa la existencia de diferencias significativas respecto de la última etapa de la Convertibilidad. Para ello, se aplican dos metodologías. En primer lugar, con estadísticas descriptivas se determina el perfil de especialización y su evolución a nivel de ramas de actividad; y en segundo lugar, se profundiza el análisis utilizando el indicador de las ventajas comparativas reveladas, que incluye una prueba estadística que mide el grado de estabilidad del patrón de especialización entre los dos períodos.

El análisis de las características de las firmas que participan en el comercio exterior permite observar la heterogeneidad de las mismas, aportando elementos claves para comprender la demanda del empleo. Se reserva una cuarta sección para presentar un ejercicio de cuantificación del empleo directo generado por las empresas exportadoras. Por último, en la quinta sección se presentan las conclusiones.

La hipótesis principal de este estudio es que la especialización de las exportaciones en ramas de actividad poco intensivas en el uso del factor trabajo, sería el factor determinante de la acotada elasticidad entre los montos exportados y el empleo directo generado.

Este estudio se desarrolla tomando como fuente de información a las bases de datos construidas por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social en base a los registros administrativos de SIJP y ADUANA. Se ha contado con el valiosísimo aporte del Centro de Estudios para la Producción (CEP), que ha contribuido con metodologías y trabajo a mejorar la calidad de la información administrativa de la Aduana.

B. Contexto mundial y evolución del comercio exterior argentino

En el año 2006, las exportaciones argentinas alcanzaron un valor record de 46.183 millones de dólares²⁶, luego de acumular un incremento 76% respecto del año 1998. Si bien, los montos exportados por el país registran una tendencia creciente a comienzos de la década de 1990, se habían estancado en torno a los 26 mil millones de dólares en el período 1997-2001. A partir del año 2002 el crecimiento se aceleró, favorecido por el tipo de cambio real alto instaurado en ese año y por el incremento en los precios internacionales de las exportaciones, en el marco de la “tercera fase de la globalización”²⁷, que aumentan en promedio el 22% entre 2002 y 2006. En ese período, ambos factores, en primer lugar el tipo de cambio y luego los precios internacionales favorables, incentivaron una fuerte expansión en las cantidades exportadas, 28% entre los años 2002 y 2006²⁸.

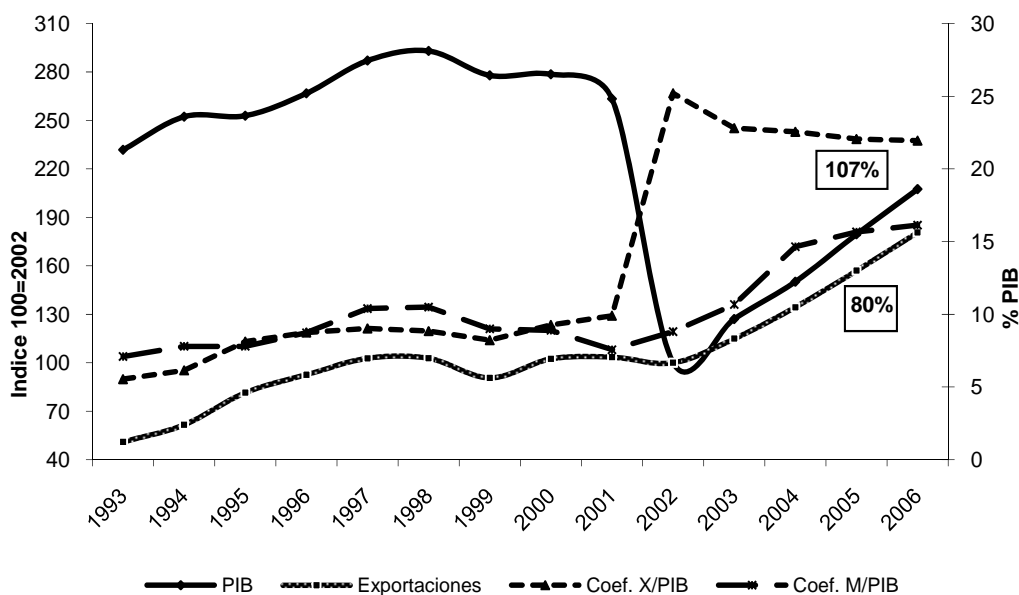
En el gráfico 1 se presenta la evolución de los montos exportados, del PBI, y de los coeficientes de exportación y de importación, en todos los casos para el período 1993-2006. En el mismo, se observa la gran recesión que atravesó el país en el período 1998-2002, y la fuerte recuperación posterior registrada en el PBI. También se observa la tendencia creciente de los montos exportados y la aceleración entre 2002-2006.

²⁶ Expresado en dólares corrientes FOB.

²⁷ Una parte del incremento de los precios se explica como consecuencia de la demanda China y de la India, lo que se ha dado en llamar la tercera fase de la globalización (Dabat, Rivera y Szturlawk, 2007)

²⁸ Durante el período 1998-2001, los precios habían caído 5%, variación que fue levemente compensada por el aumento del 6% en las cantidades.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL PIB, EXPORTACIONES Y COEFICIENTES DE EXPORTACIÓN
E IMPORTACIÓN EN RELACIÓN AL PIB. PERÍODO 1993-2006
(Base 100= 2002²⁹)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social, en base a Centro de Economía Internacional.

El coeficiente de las exportaciones sobre el producto interno bruto indica la importancia de los montos exportados en relación con el tamaño de la economía. Durante la recesión el peso de las exportaciones creció como resultado de la fuerte contracción de la economía medida en dólares, mientras que en el período de crecimiento, la importancia de las exportaciones aumenta debido a la mayor expansión del sector externo en un contexto de una economía en crecimiento. A partir del proceso post devaluatorio, el PIB se incrementó el 107%³⁰ (41% según la serie en pesos a precios de mercado) y el total de las exportaciones el 80%. Así, el coeficiente de las exportaciones sobre el PIB pasó de un promedio de 9% en la década de 1990 al 22% luego de la devaluación del peso en el 2002.

No obstante, el coeficiente de exportación de Argentina sigue siendo menor al de economías consideradas abiertas como México (exporta el 30% del PIB), Chile (40%), Corea del Sur (37%) y Alemania (40%) o muy abiertas como Tailandia (63%) y Taiwán (62%).

La evolución de las importaciones argentinas muestra una dinámica pro cíclica, dada la dependencia del tejido productivo local de insumos, partes y bienes de capital importados. Las importaciones que habían alcanzado un piso del 7% del PBI durante la crisis del 2001, retornaron a niveles al 10% del producto, similar a los años previos a la crisis, en el año 2003. Luego, siguieron incrementándose hasta alcanzar en el periodo 2004-2006 un promedio de 15% del PIB.

Como resultado de estas dinámicas diferenciales, importaciones pro cíclicas y crecimiento acelerado de las exportaciones a partir del año 2002, el balance de divisas que había sido negativo hasta el año 2001, tomó un signo positivo. A partir del año 2002, el saldo positivo del balance comercial fue creciente, traccionado por la expansión de las exportaciones. El ajuste de la demanda interna que se produjo en los años 2001 y 2002, durante la crisis del régimen de convertibilidad,

²⁹ La serie de PIB es en dólares para permitir la comprabilidad internacional de los indicadores.

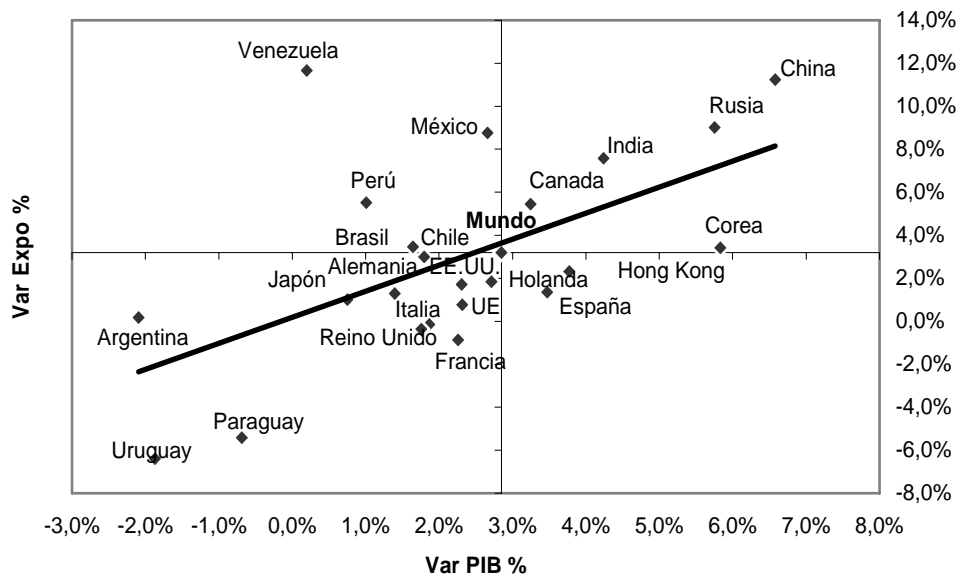
³⁰ Medido en dólares corrientes.

produjo una contracción de las importaciones suficiente para generar un saldo positivo del balance comercial en esos años. A partir del año 2003 el saldo positivo fue el resultado de un mayor crecimiento de las exportaciones, en un contexto expansivo del comercio exterior. En efecto, el saldo comercial pasa de ser deficitario en alrededor de 200 millones de dólares, en el período 1998-2001, a superavitario en 12 mil millones de dólares promedio en la fase crecimiento 2003-2006³¹.

La dinámica del comercio exterior de Argentina requiere ser contextualizada en el marco de la evolución del producto y el comercio mundial. Para realizar este análisis, se presentan, en los gráficos 2 y 3, las tasas de variación promedio anual de las exportaciones y del PIB de un conjunto de países, para los períodos 1998-2001 y 2003-2006 respectivamente, que se refieren a diferentes contextos internacionales. En ambos casos, el eje horizontal representa la tasa de variación del PBI de los países seleccionados y el eje vertical representa la variación de las exportaciones mundiales. Ambos ejes se cruzan en la variación promedio de las variables, para el conjunto de las economías del mundo. El conjunto de países seleccionados está compuesto por: economías desarrolladas, subdesarrolladas de América latina, Corea del Sur, Hong Kong, China e India.

En el período 1998-2001, de contracción de los precios internacionales de los *commodities*, la economía mundial y el comercio internacional crecieron a tasas promedio anuales del 2,8% y el 3,2% respectivamente. El crecimiento estuvo liderado por un grupo de países de incipiente desarrollo que atravesaron procesos de apertura y reestructuración de sus economías, tales como China, Rusia e India. Por el contrario, los países más pequeños del MERCOSUR acusaron el impacto de las crisis que atravesaron Argentina y Brasil. En especial, durante ese período se encontraron en el cuadrante más negativo del gráfico 2, que agrupa a aquellos países cuyo producto y monto exportado crecieron menos que el promedio mundial.

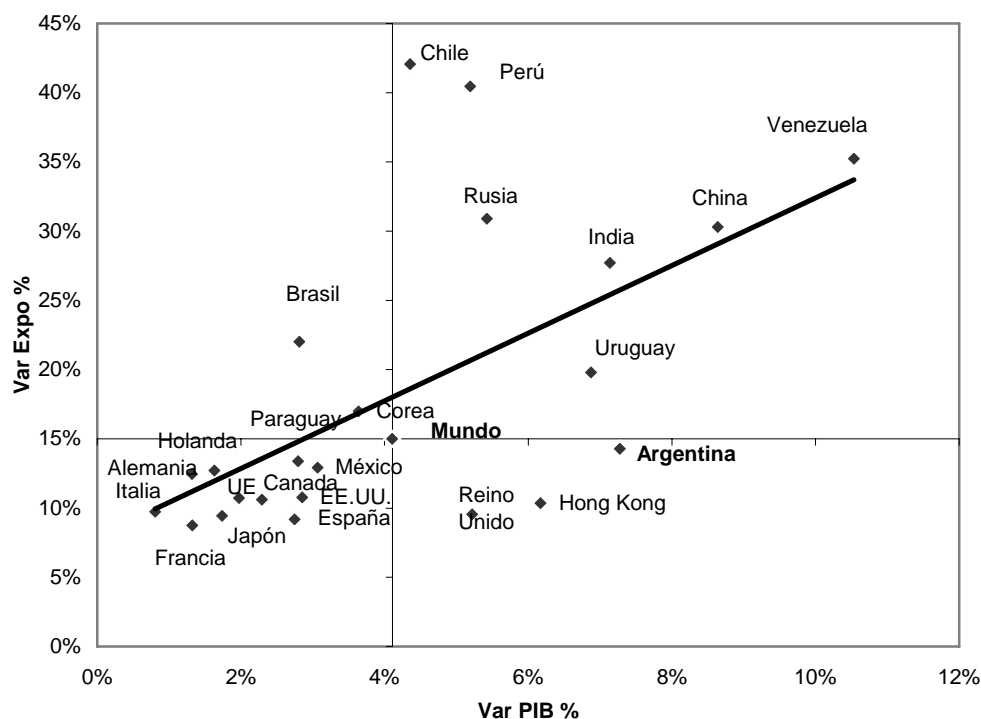
GRÁFICO 2
EXPORTACIONES Y PIB, VARIACIÓN ANUAL PROMEDIO, PAÍSES SELECCIONADOS.
1998 – 2001



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana y Fondo Monetario Internacional.

³¹ El desempeño de las ventas externas ha posibilitado superávits comerciales anuales del orden del 6% del PBI, a pesar de la reactivación y aceleración de las importaciones, en correspondencia con la evolución general de la economía (Anllo et al, 2007)

GRÁFICO 3
EXPORTACIONES Y PIB, VARIACIÓN ANUAL PROMEDIO, PAÍSES SELECCIONADOS.
2003-2006



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana y Fondo Monetario Internacional.

En Argentina, como se ha mencionado, ese período corresponde a una recesión en un contexto de tipo de cambio bajo (régimen de convertibilidad), durante el cual el PBI acumuló una caída promedio anual del 2,1% con un virtual estancamiento de las exportaciones, que aumentaron a una tasa promedio anual del 0,2%, mientras que en el total mundial la expansión promedio anual fue cercana al 3%. El bajo crecimiento registrado por las exportaciones argentinas se debió a la devaluación de la moneda brasilera, principal socio comercial del país, y al estancamiento de los precios de los principales productos de exportación.

Por su parte, en el período 2003-2006, que se observa en el gráfico 3, el crecimiento del producto (4%) y el comercio internacional (15%) se intensificó notablemente en relación con el período anterior. Nuevamente los países que lideran esta evolución son China, India y Rusia, con tasas de crecimiento del comercio que casi duplicaron la evolución mundial. A este grupo se le sumaron países en desarrollo especializados en productos extractivos, principalmente petróleo (República Bolivariana de Venezuela y Perú) y minerales (Chile). Por el contrario, los países de mayor desarrollo se mostraron menos dinámicos en ambas dimensiones.

En este contexto internacional favorable, el crecimiento de la economía argentina fue ampliamente superior a la economía mundial, ganando participación en el producto mundial. No obstante, en el período no se ha registrado una mayor participación de las exportaciones argentinas en las ventas mundiales, ya que la mencionada aceleración que registraron es similar al crecimiento del comercio mundial. En efecto, la participación de las exportaciones Argentinas en el total mundial se mantuvo en torno al 0,45% a lo largo de los últimos doce años con escasa variabilidad (Anlló *et al*, 2007).

C. Perfil de especialización comercial de la economía argentina

Como se planteó en la sección anterior el nuevo régimen macroeconómico que se inicia con la devaluación del 2002 proporcionó un marco de incentivos diferentes para el desarrollo del comercio exterior argentino. Así, el sector externo, tanto desde la perspectiva de la evolución de las exportaciones como de las importaciones, ha sido uno de los más dinámicos de la economía argentina.

Los mencionados cambios en el contexto macroeconómico podrían haber propiciado una transformación en la estructura sectorial de las exportaciones en general y del perfil de especialización del comercio internacional. Por otro lado, en particular las nuevas condiciones internacionales (altos precios de *commodities*) incentivarían mantener la estructura de especialización predominante. La pregunta relevante sería ¿es posible esperar modificaciones en el perfil de especialización comercial dada las nuevas condiciones internacionales del comercio? Por su parte, el cambio en el tipo de perfil productivo de la economía es un factor estratégico para promover procesos de desarrollo económico que involucren una mayor profundización tecnológica y una dinámica hacia la generación de empleo de calidad. En las próximas secciones se avanza en el análisis del perfil de especialización. Como primer paso se lo caracteriza según su composición sectorial, y luego, por medio de tres metodologías complementarias, se evalúa si el perfil se mantiene estable o se registran tendencias de cambio estructural a partir de la post convertibilidad.

El análisis de la evolución de los montos exportados desagregados por grandes sectores productivos durante el período 2003-2006 indica que el crecimiento fue generalizado y mayor en las firmas industriales (86%) que en las firmas productoras de materias primas (79%).

La expansión de las exportaciones industriales estuvo explicada por tres factores principales: (i) la reducción de los costos salariales en dólares derivado de la devaluación que mejoró la competitividad precio de los bienes transables³², (ii) el incremento de los precios de las *commodities* en general y de las industriales en particular (aceites, *pellets* y productos de acero, principalmente) y como consecuencia (iii) el incremento en las cantidades exportadas.

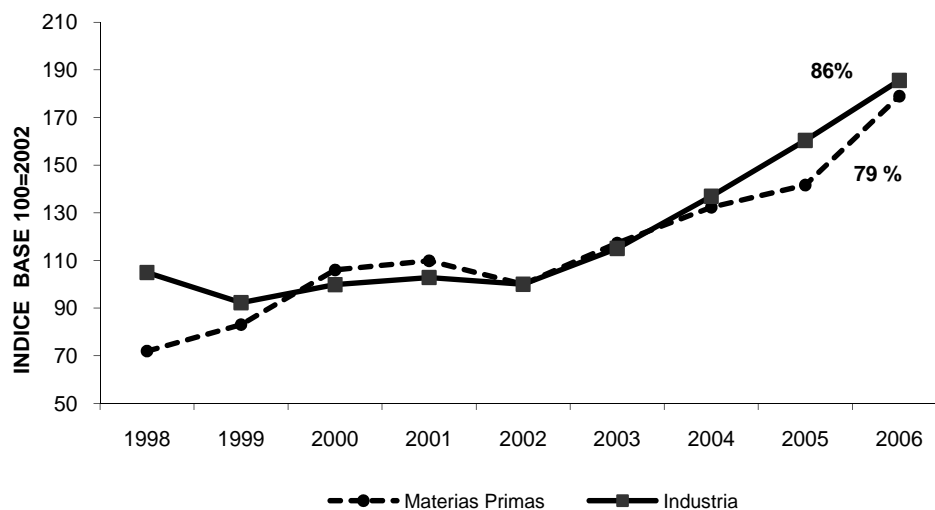
En el caso de las exportaciones de las firmas industriales, la expansión de las cantidades (66%) influenciada por las mencionadas mejoras en la competitividad, fue el principal factor que explicó el aumento del valor exportado. Por su parte, los precios crecieron el 23%. Una dinámica diferente explica el aumento de las exportaciones de las materias primas, donde ambas variables (precios y cantidades) se expandieron en magnitudes similares (32% y 36%)³³.

Esto permite concluir que las exportaciones de las firmas industriales son de central importancia para las exportaciones de Argentina en términos de (i) la participación, representan el 70% del valor, incluyendo productos considerados Manufactura de Origen Agropecuario y Manufacturas de Origen Industrial; (ii) de la dinámica, ya que como se ha mencionado, presentaron un mayor crecimiento que las exportaciones de los productos primarios; (iii) de la generación de empleo de calidad y (iv) generación de valor agregado. Por estos motivos, las secciones siguientes de este trabajo se focalizan en el estudio del comercio exterior de las firmas industriales.

³² Luego de la devaluación, la productividad de los bienes no transables se mantuvo constante y los transables la incrementan cerca de un 13% (Molina y Coremberg, 2007).

³³ En el año 2006 las exportaciones de materias primas estaban compuestas principalmente por cereales (el trigo y el maíz representaron el 6,3% del total exportado), petróleo crudo (5,2% del total), semillas y frutos oleaginosos (porotos de soja 4,4% del total), minerales (4,2%), pescados y mariscos sin elaborar (2,7%) frutas y legumbres sin elaborar (2,5%) y gas natural en estado gaseoso (1,5%).

GRAFICO 4
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS FIRMAS INDUSTRIALES
Y MATERIAS PRIMAS. AÑOS 1998-2006



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

1. Sentido de la especialización comercial según intensidad de uso de factores

En esta sección se analiza el perfil de especialización sectorial del comercio exterior y su evolución, clasificando los montos comerciados en una taxonomía que expresa la intensidad de uso de los factores y el contenido tecnológico de las ramas de actividad, tanto para los agentes exportadores como los importadores. Esta taxonomía, desarrollada por Katz y Stumpo (2001), agrupa a las ramas de actividad en: Intensivas en ingeniería (que incluye al sector Automotriz), Intensivos en recursos naturales (incluye Alimentos y Bebidas) e Intensivos en mano de obra. Es importante señalar que el análisis se enfoca en un análisis sectorial que tiene como unidad de análisis a las empresas que exportan y/o importan en determinados sectores.

Con el objetivo de conocer cuál es perfil del comercio exterior y si ha cambiado acompañando las modificaciones en el contexto macroeconómico nacional y del comercio mundial, se analiza la composición de los montos exportados e importados en los años 1998, 2002 y 2006 (cuadros 1 y 2).

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES ARGENTINAS POR
TIPOLOGÍA DE RAMAS SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA

Sector	1998	2002	2006	Var. del monto exportado 1998/2006
Intensivos en Ingeniería	4,2	3,5	3,9	66%
Automóviles	18,1	10,6	14,3	39%
Intensivos en Recursos Naturales	14,5	21,6	21,6	163%
Alimentos y Bebidas	49,4	51,2	49,6	78%
Intensivos en Mano de Obra	13,8	13,1	10,6	35%
Total	100,0	100,0	100,0	77%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES INDUSTRIALES ARGENTINAS POR
TIPOLOGÍA DE RAMAS SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA

Sector	1998	2002	2006	Var. del monto importado 1998/2006
Intensivos en Ingeniería	14,6	7,9	14,3	12%
Automóviles	30,7	21,0	33,1	23%
Intensivos en Recursos Naturales	22,6	30,5	26,7	34%
Alimentos y Bebidas	9,9	11,1	6,8	-22%
Intensivos en Mano de Obra	22,2	29,5	19,0	-2%
Total	100,0	100,0	100,0	14%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

A partir de la década de 1980 la salida del modelo de sustitución de importaciones propició una tendencia a incrementar la participación de las actividades transformadoras de recursos naturales en las exportaciones industriales del país. Esta tendencia se profundizó durante la década de 1990 con la incorporación de tecnología que acentuó la brecha de productividades al interior de los sectores.

En el año 2006 la principal característica de las exportaciones industriales argentinas es su elevada concentración en actividades intensivas en recursos naturales (explicaban cerca del 71% de los montos exportados), productoras de *commodities* industriales, principalmente en plantas muy automatizadas, con mucho capital y poca mano de obra (Katz y Stumpo, 2001). El conjunto de actividades intensivas en ingeniería concentran otro 18% de los montos exportados, incluyendo la producción de las terminales automotrices (14%). Por su parte, el conjunto de actividades intensivas en mano de obra sólo explican el 11% restante.

No se observan grandes diferencias entre el perfil de exportaciones del año 2006 y el observado en el año 1998. Esta situación de estabilidad se mantiene aún cuando ciertas actividades no tradicionales han tenido un sostenido desarrollo luego de la devaluación, las exportaciones de productos intensivos en recursos naturales han intensificado su participación. En cambio han perdido peso el sector automotriz e intensivo en mano de obra.

Entre los años 1998 y 2006, el crecimiento de los montos exportados fue muy fuerte (77%) y generalizado a todos los sectores, acompañado a la dinámica de la producción industrial en general. No obstante, los sectores mostraron tasas de crecimiento heterogéneas, que reforzaron la concentración de las exportaciones industriales en bienes intensivos en recursos naturales.

En efecto, los bienes intensivos en otros recursos naturales duplicaron el crecimiento promedio de las exportaciones, expandiendo en más de 4 mil millones de dólares el valor de las exportaciones, variación que se explica fundamentalmente por la dinámica de derivados de petróleo y metales comunes, como respuesta al dinamismo sostenido de la demanda mundial de estos productos en el último lustro.

Por su parte, sin bien las exportaciones de bienes intensivos en ingeniería (incluyendo a automotrices) registraron un elevado crecimiento, que constituyó un cambio de tendencia respecto al régimen macroeconómico anterior, no fue suficiente para alcanzar al promedio. Por lo tanto, en un contexto fuertemente expansivo, este tipo de exportaciones perdió participación en la estructura. Un proceso similar se observa con el grupo de bienes intensivos en mano de obra que lograron incrementar su inserción internacional, explicado por la *performance* de productos de cuero y textiles, pero perdieron peso dentro de la estructura sectorial de exportaciones.

Las exportaciones del sector Alimentos y bebidas, que concentran el 50% del total de las firmas industriales, crecieron a la tasa promedio, manteniendo sin cambios su participación sectorial.

La composición de las importaciones de las firmas industriales³⁴, como consecuencia del perfil de especialización industrial predominante en el país, es un reflejo inverso de la descripción realizada para las exportaciones. Así, en el año 2006, las empresas de sectores intensivos en ingeniería realizaban el 47% del total de importaciones, las firmas intensivas en recursos naturales el 34% y las intensivas en mano de obra el 19% restante. Los procesos de reestructuración productiva que tuvieron lugar en las últimas décadas aumentaron el uso de insumos y de bienes de capital externos. Este proceso tradicional en el desarrollo de la industria manufacturera, pasó a ser una característica compartida también por el sector agroindustrial a partir la revolución agrícola de la década de 1990, que aumentó significativamente el uso de insumos químicos y tecnológicos, dando lugar a un paquete tecnológico con elevado peso de las importaciones (Bisang, 2003).

Estos rasgos de la evolución de las importaciones por ramas son el reflejo de una estructura productiva sin modificaciones sustanciales, pero con algunos casos en los que debido a la capacidad instalada preexistente (ej: industria celulósica y papelera) y a una recomposición de las rentabilidades relativas (industria textil), se produjeron procesos incipientes de sustitución de importaciones alentados por el cambio de la relación tipo de cambio/salario. A su vez, los cambios en los patrones de producción (agro) y en los precios internacionales de ciertos productos (petróleo y derivados) incrementaron el peso de estas importaciones en la nueva estructura productiva.

Hacia el año 2006 el balance comercial de las firmas industriales es fuertemente positivo, en unos 10,7 mil millones de dólares, donde Alimentos es la categoría superavitaria que explica el agregado³⁵. En este período, los productos intensivos en recursos naturales presentan un saldo superavitario mientras que el balance comercial es deficitario en el resto de los agregados. Los automóviles presentan un déficit similar al registrado en 1998 con una producción de vehículos equivalente. De esta manera, los saldos comerciales positivos en alimentos y productos intensivos en recursos naturales y fuertemente negativos en los tres grupos restantes refuerzan cuáles son las actividades en la que se observa una especialización neta en el comercio exterior del país. (Cuadro 3)

CUADRO 3
SALDO COMERCIAL POR TIPOLOGÍA DE RAMAS SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA
(Millones de dólares)

Sector	1998	2002	2006
Intensivos en Ingeniería	-1 953	110	-1 784
Automóviles	-2 386	535	-2 405
Intensivos en Recursos Naturales	-1 613	1 782	1 134
Alimentos y Bebidas	7 163	8 218	14 549
Intensivos en Mano de Obra	-1 631	388	-697
Total	-420	11 033	10 796

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

³⁴ Las importaciones de las firmas industriales representaron en el 2006 el 62% de las importaciones totales. El resto se distribuye entre las empresas de comercio al por menor y mayor que importan el 22% (en su mayoría productos de línea blanca y electrodomésticos) y el sector de Correo y telecomunicaciones que importa otro 5% (mayormente bienes de capital para la ampliación o mantenimiento de la red de telecomunicaciones).

³⁵ Nos referimos al balance de las firmas industriales que operan en determinados sectores y no al balance de productos industriales.

La estructura observada en el año 2006, refleja una continuidad respecto de la del año 1998. En ese año, el balance comercial del sector industrial fue negativo, en unos 420 millones de dólares y sólo la categoría Alimentos presentaba un balance comercial positivo casi equivalente al agregado del balance negativo del resto de las categorías. La principal diferencia se registra en la categoría de otros bienes intensivos en recursos naturales, cuyo balance comercial cambia de signo. Las ramas que presentan el mayor déficit estructural (Intensivas en ingeniería y Complejo automotriz) no han modificado su situación entre ambos períodos.

El perfil de especialización productivo que surge de analizar en conjunto tanto las exportaciones como las importaciones de las firmas y su contribución al saldo comercial, está centrado en los sectores intensivos en recursos naturales (en especial alimentos). Y aunque en esta nueva etapa de crecimiento disminuyó la dependencia externa, tanto de los sectores intensivos en ingeniería y como mano de obra intensiva, esto se explicó por un mayor dinamismo en sus exportaciones y no por un proceso de sustitución de importaciones.

2. Análisis de ventajas comparativas reveladas

En la sección anterior se observó que la inserción internacional en sectores intensivos en recursos naturales es una característica estructural de la economía argentina y se mantiene estable en las últimas décadas. Estos resultados son coincidentes con otros debates y estudios recientes.

No obstante la estabilidad observada, los cambios en el contexto macroeconómico del país y del comercio mundial, podrían estar propiciando tendencias hacia una mayor consolidación de este patrón o hacia el cambio del mismo. La profundización del perfil de especialización en sectores basados en ventajas comparativas estáticas profundizaría la heterogeneidad estructural existente, debido a la vinculación entre ambas dimensiones (Robert y Lavarello, 2006).

En esta sección se explora la dirección de esas tendencias. Para ello, se evalúan las participaciones de las exportaciones e importaciones a nivel sectorial aplicando el análisis de Ventajas Comparativas Reveladas, desarrollado originariamente por Balassa (1965) y ajustado por la contribución de las importaciones al balance comercial (Oliveira Martins y Price, 2001)³⁶. Luego se analiza la evolución y se estima el grado de estabilidad de este indicador entre los dos períodos considerados.

La estimación del indicador de ventajas comparativas reveladas simétrico (en adelante VCRS) se aplicó a los montos exportados e importados, clasificados según la taxonomía de Katz y Stumpo (2001), en dos períodos relevantes para el análisis: (i) el promedio de los años 1998-2001, período recesivo con régimen de Convertibilidad y (ii) el promedio 2002-2006, período expansivo con tipo de cambio competitivo. Para brindar mayor estabilidad a los resultados se consideraron los promedios anuales. Los resultados obtenidos refuerzan las conclusiones de la sección anterior acerca de la persistencia en la especialización comercial de la industria manufacturera de Argentina.

En el año 2006, las exportaciones de las firmas industriales argentinas se encontraban altamente especializadas en actividades intensivas en Recursos Naturales, particularmente en Alimentos y bebidas (0,7). Por el contrario, la economía no está especializada en el resto de las categorías. La distancia hacia la especialización es mayor en las actividades intensivas en ingeniería y en el complejo automotriz (-0,5 y -0,5), mientras que en el caso de las actividades intensivas en mano de obra la incidencia de los montos exportados e importados es similar (-0,1) (Cuadro 4).

³⁶ El indicador de ventajas comparativas reveladas fue propuesto por Balassa (1965) para evaluar la especialización de un país *ex-post*. En principio este indicador sólo tiene en cuenta los flujos de exportaciones. Una versión más moderna computa la diferencia entre la participación de los sectores en el total de exportaciones y su participación en el total importado. (Nerven, 1995).

RECUADRO 1
INDICADOR DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS

El indicador de ventajas comparativas reveladas (VCR) se estima por sector de actividad comparando la participación relativa de cada sector exportador en el total de exportaciones, ajustado por la contribución de las importaciones sectoriales a las importaciones totales.

$$VCR_{i, arg} = (X_i / X_t) / (M_i / M_t)$$

Donde $X_{i, arg}$ son las exportaciones del sector i de la Argentina, X_t son las exportaciones totales de Argentina, M_i son las importaciones del sector i de Argentina y M_t son las importaciones totales argentinas.

Como este indicador no es simétrico no permite efectuar comparaciones entre aquellos sectores donde hay distinto grado de especialización y, a su vez, no es útil para realizar una prueba estadística de la estabilidad de los patrones de especialización, por lo tanto utilizaremos el mismo indicador normalizado. El indicador que se calculó para realizar las comparaciones y la prueba estadística es el de ventajas comparativas simétrico (VCRS) (Robert y Lavarello, 2006; Laursen, 1998).

$$VCRS = (VCR - 1) / (VCR + 1)$$

Los valores del indicador varían entre -1 y 1. Cuando toma valores entre -1 y 0 significa que en el sector no hay especialización mientras que valores entre 0 y 1 implica lo contrario.

Fuente: Elaboración de los autores.

CUADRO 4
VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS Y COMPLEJIDAD TECNOLÓGICA

VCR-taxonomía tecnológica	Prom 98-01	Prom. 06-02
Intensivos en Ingeniería	-0,6	-0,5
Automóviles	-0,3	-0,5
Intensivos en Recursos Naturales	-0,2	-0,1
Alimentos y Bebidas	0,7	0,7
Intensivos en Mano de Obra	-0,3	-0,3
Total	0,0	0,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Al comparar el perfil de especialización en ambos períodos, se observan estructuras estables, salvo en el caso del sector automotriz, donde hubo un aumento de la brecha hacia una menor especialización. Esto demuestra que la estructura de especialización del comercio exterior argentino se caracteriza por el predominio de productos de reducida intensidad tecnológica, los que en general vienen asociados a escasos encadenamientos productivos, escasa presencia de productos con rendimientos crecientes a escala y limitadas externalidades³⁷.

Utilizando el mismo indicador con un mayor grado de desagregación podemos definir con mayor precisión los sectores donde se encuentra especializado el comercio exterior industrial (cuadro 5).

Los quince sectores más importantes para las exportaciones industriales argentinas concentran en el año 2006 el 90% del valor exportado por las firmas industriales. En particular, la producción y

³⁷ El indicador de ventajas comparativas reveladas fue propuesto por Balassa (1965) para evaluar la especialización de un país *ex-post*. En principio este indicador sólo tiene en cuenta los flujos de exportaciones. Una versión más moderna computa la diferencia entre la participación de los sectores en el total de exportaciones y su participación en el total importado. (Nerven, 1995).

procesamiento de carne, frutas, legumbres, aceites y grasas (151) da cuenta del 44% de las exportaciones industriales, mostrando el grado de concentración en un sólo conjunto de actividades.

CUADRO 5
INDICADOR DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS Y PESO EN LA ESTRUCTURA
DE EXPORTACIONES EN EL AÑO 2006³⁸

Actividades (Ramas CIUU Rev 3)	Código	VCRS		%
		Prom. 98-01	Prom. 06-02	
Elaborac. de carne y aceites y grasas	151	0,8	0,9	44,6
Fabricación de vehículos automotores	341	-0,4	-0,5	9,1
Industria básicas de hierro y acero	271	0,0	-0,2	5,4
Refinación del petróleo	232	0,1	0,2	5,3
Fabric.de otros productos químicos	242	-0,5	-0,5	5,2
Curtido y cueros	191	0,8	0,6	3,9
Fabricación de sust. químicas básicas	241	-0,2	0,0	3,8
Otros productos alimenticios	154	0,1	0,2	3,1
Autopartes	343	-0,2	-0,4	2,3
Fabricación de papel	210	-0,4	-0,3	1,9
Elaboración de productos lácteos	152	0,4	0,6	1,8
Produc. metales preciosos y metales no ferrosos	272	0,0	-0,2	1,6
Elaboración de bebidas	155	0,0	0,2	1,5
Fabricación de productos de plástico	252	-0,5	-0,5	1,1
Productos de molinería y de alimentos para animales	153	0,4	0,4	1,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Entre estas quince actividades principales, la economía se encuentra especializada en siete, que dan cuenta del 65% de las exportaciones totales. La dinámica del patrón de especialización en los dos períodos estudiados muestra que: aumentó la intensidad de la especialización en carnes, aceites y grasas; y lácteos (151, 152). Otras dos ramas de Alimentos, molinería, almidones, derivados (153) y elaboración de bebidas (155) mantuvieron la intensidad de especialización. Por otra parte, ha perdido peso el sector de cueros (191). Finalmente, se observa una tendencia hacia el aumento en la especialización comercial de Productos de la refinación del petróleo (232).

Por otro lado, las restante ocho actividades principales de exportación, si bien concentran grandes montos exportados, no son actividades en las que la economía se encuentre especializada ya que, en ellas, la incidencia de las importaciones supera a la de las exportaciones. Es decir, son actividades que si bien están internacionalizadas, presentan una fuerte tendencia a generar balances comerciales negativos, tales son los casos del complejo automotor y de los plásticos. A su vez, la evolución de la intensidad de la especialización de estas actividades entre los dos períodos estudiados muestra que se intensificó el grado de “no especialización” en el complejo automotriz, las industrias básicas de hierro y acero (271) y productos de metales (272). Por lo tanto, estos sectores, a pesar del cambio relativo de precios, profundizaron su perfil estructural de fuertes demandantes de importaciones.

El análisis descriptivo realizado a partir del indicador de VCRS permitió identificar los sectores de especialización y la persistencia del patrón de especialización del comercio exterior argentino entre las etapas del final del modelo de convertibilidad y del nuevo régimen macroeconómico.

³⁸ El cuadro incluye las actividades que en conjunto explican el 90% de las exportaciones del 2006.

Otra herramienta que complementa este análisis y permite evaluar el sentido de las tendencias de cambio, es la estimación de la correlación entre los VCRS de ambos períodos. Si bien, algunos autores plantean que el período de tiempo transcurrido es demasiado corto para que se produzcan profundos cambios estructurales, esta medida permite considerar el sentido de las tendencias hacia la concentración o diversificación entre las actividades.

A través de este método se evalúa el grado de dispersión de los indicadores de especialización estimados para cada rama (VCRS) para los dos períodos y también la correlación que existe entre las estructuras de ambos períodos (parámetro b_2 y R presentados en el Recuadro 2). A partir de este modelo, un incremento en la dispersión indicaría un cambio hacia un patrón de especialización comercial más focalizado y una caída en la dispersión sería producto de un cambio hacia un patrón más diversificado (Robert y Lavarello, 2006).

RECUADRO 2 MODELO

Para poder evaluar la persistencia en la estabilidad de la especialización comercial argentina se estimó la siguiente regresión:

$$VCRS(t_2) = b_1 + b_2VCRS(t_1) + e_{t_2}$$

Si b_2 es igual a la unidad indica que no existen cambios de especialización.

Si $b_2 > 1$ el país profundiza su especialización, presentando VCRS mayores en aquellos sectores que ya eran elevados y menores en aquellos en los cuales eran bajos.

En el caso que $b_2 < 0$ el patrón de especialización se revierte, y acompañado de un coeficiente de correlación bajo (R) denota ausencia de correlación entre ambos períodos.

El caso usual de acuerdo a la hipótesis evolucionista es que $0 < b_2 < 1$ tal que el patrón de especialización cambie incrementalmente. Aquellos valores altos de VCRS en el momento inicial bajen con el tiempo y viceversa. (V. Robert y P. Lavarello, 2006)

El grado de dispersión es medido con el desvío estándar entre el período actual y el anterior ($O_{t_2}/O_{t_1} = b_2/R$). Para interpretar los resultados un nivel de b_2 superior a R significa un incremento de la dispersión y que el grado de especialización ha aumentado; mientras que un nivel inferior implica una caída en la especialización y el que grado de especialización ha disminuido.

Fuente: Elaboración de los autores.

Los resultados obtenidos muestran la fuerte y significativa persistencia del patrón de especialización en el período del nuevo régimen macroeconómico con tipo de cambio competitivo con respecto a la etapa final de la convertibilidad. En efecto, el coeficiente b_2 es cercano a 1 y estadísticamente significativo, como se observa en el cuadro 6.

Asimismo, muestra que el patrón de especialización se encuentra más concentrado en el período del nuevo contexto económico, ($b_2 > R$). Esto significa que, durante este período, la economía intensificó la especialización comercial en aquellas ramas de actividad en la que se encontraba especializada en la etapa previa. Estos resultados indicarían que a pesar de la evolución favorable de algunas actividades (donde no habría especialización) el patrón de especialización no ha tendido a diversificarse, por el contrario, ha tendido a concentrarse aún más.

CUADRO 6 RESULTADO DE LAS ESTIMACIONES ECONÓMICAS

Período	B2	R	B2/R
2002-2006	0,927 (t=12,063*)	0,848	1,093

Fuente: Elaboración de los autores.

Nota= * b_2 es significativamente distinto de cero $p < 0,001\%$

Por lo tanto, los cambios en los precios relativos sectoriales impulsados por la devaluación del peso y la consiguiente depreciación de los salarios reales a partir del 2002, no fueron incentivos suficientes para impulsar un crecimiento de las exportaciones industriales de mayor contenido tecnológico que permitiese modificar el perfil de especialización del país.

En este sentido, es interesante notar que los principales sectores exportadores, como la industria aceitera o las industrias básicas de metal, han realizado fuertes inversiones ya en la etapa de la Convertibilidad con lo que su capacidad instalada se había ampliado permitiendo incrementar la producción en respuesta a los aumentos de la demanda internacional. Por su parte, los resultados del análisis precedente permiten afirmar que, si bien en la etapa del nuevo contexto económico se han incrementado las exportaciones industriales no tradicionales, la dinámica de los precios de los *commodities* industriales junto con la elevada capacidad instalada de estos sectores, tuvieron un efecto determinante al incrementar las exportaciones de las ramas tradicionales de la industria, haciendo que el efecto sobre la estructura sea marginal y así mantener el perfil de especialización.

D. Perfil la base industrial de firmas exportadoras: desde un enfoque de segmentación

Otra dimensión relevante para analizar la estabilidad del perfil comercial del país es la caracterización del conjunto de firmas exportadoras. En esta sección se avanza en el análisis de la estructura de la base exportadora industrial, caracterizando a las firmas a partir de su tamaño, antigüedad y estrategias comerciales desarrolladas. Respecto de las estrategias se consideran aspectos centrales y observables en la fuente de información disponible tales como: la estabilidad en el comercio exterior; el precio de los productos, considerada una variable *proxy* de su complejidad; el grado de diversificación de los mercados que son destinos de esos productos. A partir de esta caracterización se estudia la heterogeneidad de los agentes que participan en el comercio exterior, evaluando si, entre los períodos estudiados, se registran tendencias hacia el aumento o la disminución de esa heterogeneidad.

En el año 2006 solamente el 16% del total de las 55.646 empresas industriales que desarrollaban actividades económicas en el país participaron en alguna operación de comercio exterior (exportaron y/o importaron). Dentro de esta proporción alrededor de 6.200 firmas exportaron y más de 7.000 firmas importaron, entre las cuales, unas 4.000 realizan ambas operaciones durante ese año.

Una característica estructural importante de la base exportadora de Argentina, es que el 45% de los agentes son exportadores e importadores al mismo tiempo. Este conjunto de agentes altamente internacionalizados es la porción relevante de la base, ya que concentró en el año 2006, el 96% del valor del comercio exterior (exportaciones e importaciones) y el 98% de las exportaciones totales³⁹. Este fenómeno, de alta internacionalización en los agentes que operan en el comercio exterior, no es privativo de la economía argentina sino que en países desarrollados como EE.UU. se registran características similares⁴⁰. No obstante, es un fenómeno que se ha estudiado poco en la bibliografía desarrollada en Argentina y en América Latina.

Una característica distintiva del nuevo período con tipo de cambio competitivo (2006) es la incorporación de un mayor número de agentes con respecto al año 1998. La modificación del régimen cambiario tornó más competitivo internacionalmente a los productos locales reduciendo las barreras a la entrada de las empresas al comercio internacional⁴¹. Aún así, los costos hundidos son todavía un

³⁹ Estas proporciones no se han modificado en el período ya que las firmas exportadoras e importadores explicaban la misma proporción del comercio total en 1998.

⁴⁰ En EE.UU. el 50% de las firmas que intervienen en el comercio exterior son exportadores e importadores y explican el 90% del comercio (Bernard y Jensen, 2007).

⁴¹ En Italia un análisis que estudia el acceso de las firmas al comercio exterior, evalúa como un efecto positivo en el comercio exterior la depreciación de la lira (a mediados de los años 1990) dado que beneficia el acceso a los mercados externos. Este factor opera no sólo a través de intensificar el monto exportado de las firmas existentes,

factor clave para el acceso a los mercados internacional limitando el ingreso de las empresas de menor tamaño relativo⁴².

Entre ambos períodos, se observa también un incremento en el número de firmas que solamente exportan, y una reducción de firmas que solamente importan. Este comportamiento se puede explicar por el cambio en los incentivos derivados del tipo de cambio.⁴³ Asimismo, el negocio de la importación, respecto de la exportación, requiere de menores costos operativos y de menor estructura empresarial. Por lo tanto en un entorno de tipo de cambio apreciado el negocio de importación involucró a un mayor número de empresas.

Al comparar estas tipologías de firmas entre los años 1998 y 2006, se observa que las firmas exportadoras e importadoras han incrementado el valor promedio exportado, de alrededor de 4 millones de dólares a más de 7 millones. A pesar de un fuerte incremento en las exportaciones del grupo, el tamaño promedio de las empresas en términos de ocupados se mantuvo estable en alrededor de 130 empleados por empresa sin incrementar sus dotaciones medias de personal. Por su parte, las empresas que sólo exportan son más chicas (26 ocupados y 370 mil dólares exportados por firma). No obstante, respecto al año 1998 incrementaron tanto el empleo (21 ocupados a 26 puestos de trabajo en el 2006) como los montos promedio exportados, en 170 mil dólares por firma.

CUADRO 7
TIPOLOGÍA DE AGENTE SEGÚN VINCULACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR

	1998	2006	Dif.
Exportan e importan	3 881	4 152	271
Sólo exportan	1 411	2 049	638
Sólo importan	4 510	2 983	-1 527
TOTAL	9 802	9 184	-618

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Un rasgo clave de la estructura del comercio exterior argentino es la elevada concentración de los montos comercializados en un reducido número de empresas. En efecto, en el período postdevaluatorio, el 20% de las exportadoras industriales más grandes explicó el 91,5% del total de las exportaciones industriales del país. Se destaca un subconjunto de 21 firmas muy grandes, que da cuenta de dos tercios del total de las exportaciones de las firmas industriales. Este patrón de concentración en las exportaciones industriales se mantuvo estable antes y después de la devaluación

La elevada concentración de los montos en un reducido número de agentes también se manifiesta en la estructura de importaciones, aunque en menor grado que en el caso de las exportaciones. Las empresas grandes concentran el 85% de las importaciones industriales en el 2006, tendencia que se reforzó a partir de la devaluación⁴⁴.

La dinámica de las grandes empresas exportadoras es decisiva para explicar la *performance* del total de las exportaciones industriales del país. En el período 1998-2006, se verificaron tasas de

sino también a través de la reducción de los costos hundidos para ingresar a los mercados internacionales (Basile, 2001).

⁴² Paula Español (2007).

⁴³ De los 4.510 agentes que sólo importaban en el 1998 casi la mitad dejan de realizar operaciones de comercio exterior en el año 2006 y de las restantes que continúan operando el 60% mantiene su status de exclusivos importadores.

⁴⁴ En el período las importaciones de las empresas grandes aumentan el 21% mientras que las medianas, y en particular las pequeñas, muestran una disminución del monto importado.

crecimiento más elevadas en los montos exportados por las firmas grandes (89%) respecto del promedio de los agentes (77%), lo que llevó a acentuar la concentración de las firmas grandes en las ventas externas.

Como consecuencia, el peso de las exportaciones industriales pymes se redujo del 13% durante la fase de convertibilidad al 8,1% en 2006. Por último las exportaciones de las microempresas fueron las más volátiles con una trayectoria pro cíclico.

La internacionalización de las firmas es un proceso que se desarrolla a lo largo del tiempo, por lo tanto una elevada proporción de los montos exportados corresponde a las firmas antiguas. Las creadas antes de 1975 constituyen el 26% de las exportadoras y concentran el 70% del monto exportado en 2006. Considerando a las que empezaron a operar antes de 1991 el monto exportado asciende al 82% del total.

No obstante, una elevada proporción de firmas exportadoras son jóvenes (creadas, a partir de la convertibilidad), que representan un tercio del total de exportadores y sólo concentran el 16% de las ventas externas totales. En especial, las nacidas luego de la devaluación (19% del total de exportadores) dan cuenta de apenas el 1,6% de las ventas externas, relativizando la importancia de las empresas “nacidas globales”⁴⁵ en esta etapa. La elevada proporción de firmas jóvenes en el comercio exterior es un reflejo de la elevada movilidad de un gran número de agentes que, ante la ausencia de políticas de promoción y financieras, tienen dificultades para mantenerse en los mercados externos. También refleja estrategias de corto plazo, en algunos casos pro cíclicas.

CUADRO 8
EVOLUCIÓN EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR ESTRATO DE TAMAÑO,
VARIACIÓN PORCENTUAL

Exportaciones	Período			
	1998-2001	2001-2002	2003-2006	1998-2006
Grandes	-2%	1%	90%	89%
Pymes	3%	-26%	46%	11%
Micro	-47%	-40%	43%	-54%
Total	-2%	-3%	86%	77%
Importaciones	1998-2001	2001-2002	2003-2006	1998-2006
Grandes	-38,0%	-45,8%	260,3%	21,1%
Pymes	-24%	-56%	176%	-9%
Micro	-41,8%	-73,5%	241,8%	-47,4%
Total	-35,5%	-48,5%	244,4%	14,3%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

La estabilidad del conjunto de firmas que concentran la mayor proporción del monto exportado es un rasgo central de la base exportadora argentina, característica que resulta independiente de las coyunturas macroeconómicas que atraviesan el país y el comercio internacional. Esto se

⁴⁵ Knight, Rialp-Criad, 2002, plantean que en la etapa de globalización actual sería importante el rol de las empresas “nacidas globales”, es decir, que no transitan un proceso evolutivo prolongado hasta poder internacionalizarse. La evidencia empírica para Argentina en el período 2002-2006 no corrobora esta hipótesis ya que no se observa un número significativo de empresas nacidas globales. Posiblemente el tipo de productos en los que están especializadas las exportaciones argentinas explica la ausencia de oportunidades de negocio propicias para el desarrollo de empresas nacidas globales.

relaciona con el perfil productivo de las mismas, claramente orientado a los mercados externos y con estrategias comerciales de largo plazo. La estabilidad en el *core* de la base exportadora es un rasgo que también se verifica en otras experiencias latinoamericanas (Moori-Koenig *et al*, 2005, 2004 y 2001; Milesi y Yoguel, 2000)⁴⁶. Por su parte, hacia el año 2006, se observa una mayor estabilidad entre las empresas pequeñas y medianas, lo que puede ser una consecuencia positiva del nuevo régimen macroeconómico con tipo de cambio elevado.

Uno de los principales aspectos de las estrategias de comercialización desarrolladas por los agentes es el grado de diversificación de sus destinos y productos que envían a los mercados externos. El conjunto de empresas grandes, donde se encuentran concentrados los montos de exportaciones industriales del país, diversifican sus exportaciones en más de ocho mercados (el 18% de las empresas). Por su parte, el conjunto de firmas más pequeñas en el comercio exterior (60% de las firmas) sólo alcanzan a comerciar sus productos en menos de tres mercados. Claramente, la cantidad de destinos está relacionada con el tamaño de las empresas. El acceso a varios mercados requiere de una capacidad operativa que, en general, no está desarrollada en las firmas de menor tamaño relativo, aspecto que, sumado a la ausencia de políticas públicas que asistan a las firmas de menor, se convierte en una barrera de acceso y/o de permanencia en los mercados externos.

Además del tamaño de la firma, otro rasgo que influye en la diversificación de destinos es el tipo de producto que se comercializa. Los *commodities* industriales (aceites, acero, harinas y *pellets*, etc.) al ser productos homogéneos se comercializan en mercados globales a los que acceden múltiples compradores. En contraposición en los mercados de productos donde predomina la diferenciación y la calidad, el acceso es más restringido y la competencia más intensa.

Al contrario de las variables analizadas con anterioridad, el precio unitario de los bienes exportados⁴⁷, que reflejan la complejidad del producto, muestra un escenario homogéneo en la base exportadora del país. Es decir, entre las exportaciones industriales de Argentina predominan los bienes con bajo valor agregado (precio unitario) característica que se observa en las firmas de diferentes estratos de tamaño, antigüedad y estabilidad de las firmas. No obstante, se observa un grupo de firmas medianas, de elevado crecimiento, con una tendencia a diferenciarse comercializando bienes con mayor valor agregado.

Como se ha analizado, la base exportadora industrial argentina es altamente heterogénea, está dividida en un segmento principal y estable de empresas y uno secundario con elevada rotación y características específicas. Esto se explica, en buena medida, por el perfil de especialización del país. Por un lado, el segmento principal está compuesto por un grupo reducido de firmas grandes, antiguas, estables en el comercio exterior, que exportan *commodities* de bajo precio unitario, a diversos mercados, concentra una proporción sustantiva de las exportaciones industriales del país. Por otro lado, en el secundario predominan un número elevado de agentes, de menor tamaño relativo, principalmente jóvenes e inestables en el comercio exterior exportan productos a un número acotado de mercados. En este grupo, se puede distinguir, un subconjunto de agentes muy dinámicos que comercializan productos más complejos a juzgar por su mayor precio unitario. En ambos grupos, los agentes más importantes se encuentran altamente internacionalizados, ya que exportan e importan productos a la vez.

⁴⁶ En esos trabajos se estima un índice de éxito exportador de pequeñas y medianas empresas que toma como un criterio clave la estabilidad en el mercado externo. A esta dimensión se le agregan, entre otras, el dinamismo en el mercado y el número de mercados en los que compete.

⁴⁷ Para evaluar el nivel tecnológico de las exportaciones argentinas se utiliza como Proxy del valor agregado los precios medios de los productos exportadores, dada la fuerte asociación que guardan con la complejidad tecnológica de los mismos. (Rivas y Yoguel, 2007).

Es en este segundo segmento de empresas donde cabría esperar que los nuevos incentivos provocados por la devaluación del peso hayan impactado alentando el desarrollo de nuevas inversiones que permitiesen incrementar la producción y, por consiguiente, las exportaciones⁴⁸.

E. Impacto de las exportaciones en la generación de empleo directo

En el período 2002-2006, el dinamismo de las exportaciones fue un factor clave para alcanzar los equilibrios macroeconómicos necesarios para sostener el rápido crecimiento que dio lugar a una fuerte expansión del empleo. En esta etapa, contrariamente a lo sucedido en los años noventa, la expansión del empleo fue elevada, lo que se manifestó en la creación de más de 3 millones de puestos de trabajo entre los primeros trimestre de 2003 y 2006. Casi la mitad corresponden a trabajadores registrados en empresas privadas de los sectores de industria, comercio y servicios⁴⁹. Para el mismo período el empleo industrial privado registrado creció el 46% (347 mil puestos)⁵⁰.

Sin embargo, los impactos directos de las exportaciones sobre el empleo parecen limitados, debido a que el país tiene su comercio exterior especializado en actividades con poca intensidad en el uso del factor trabajo. Para completar el análisis, se presenta una estimación del empleo directamente asociado a las exportaciones industriales, realizada con una metodología *ad hoc* que aprovecha la información disponible en los registros administrativos que son fuente de esta investigación.

1. Intensidad de uso del factor trabajo de perfil de especialización

Para el año 2006 la industria emplea a 11 ocupados por cada millón de pesos de producción. Esta relación se ha mantenido con pocas variaciones respecto a los años previos, pasando de 10,2 en el año 1999 al máximo en el 2002 de 14,2 ocupados. La estabilidad en esta relación refleja que en el sector industrial no se han registrado cambios importantes en la intensidad del uso del factor trabajo (ya que la mencionada relación se utiliza como variable Proxy de esta dimensión)⁵¹.

La existencia de una gran heterogeneidad intersectorial en el uso del factor trabajo, requiere de un análisis más desagregado. La evidencia empírica muestra que la mayoría de las ramas industriales que tienen una mayor intensidad relativa de uso del factor trabajo son aquellas en las que el país no presenta ventajas comparativas reveladas (ya sea porque tienen un elevado coeficiente importador o porque destinan gran parte de su producción al mercado interno). Por el contrario, las ramas donde se verifica mayores ventajas comparativas, presentan una menor intensidad en el uso del factor trabajo, aspecto que define el impacto de las exportaciones en la creación y destrucción de empleo directo.

Estos resultados reafirman la hipótesis de que la estructura de especialización comercial de la industria está sesgada hacia sectores de menor intensidad relativa del uso del trabajo, por lo que el dinamismo exportador de estos sectores presentaría limitaciones para canalizar esta mayor producción exportable en creación de empleo directo. Estos resultados indicarían las limitaciones que presentan las ramas de mayor capacidad exportable como motor del dinamismo de la creación de empleo.

⁴⁸ En el capítulo “Pymes exportadoras industriales en el nuevo contexto macroeconómico” se avanza en el análisis de este segmento de empresas exportadoras.

⁴⁹ El resto corresponde a trabajadores registrados en la construcción, asalariados no registrados y trabajadores por cuenta propia.

⁵⁰ La industria ocupa aproximadamente a 1 millón de trabajadores privados registrados. Informe Dinámica del empleo y rotación de empresas, del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del MTEySS. Los datos se refieren al 4º trimestre del 2006 contra el mismo trimestre del 2002.

⁵¹ El valor bruto de la producción proviene de la encuesta industrial y se deflactó por el índice de precios mayoristas (INDEC) a los efectos de obtener una medida constante de comparación.

Al profundizar el análisis sectorial de la dinámica del empleo registrado en los períodos de recesión de la convertibilidad (1999-2001), la crisis (2002) y la etapa de crecimiento post devaluación (2003-2006) surge que: (i) Las ramas con especialización comercial presentan una menor destrucción del empleo tanto en la etapa recesiva de la convertibilidad como durante el último año de recesión (2002). A su vez, durante la etapa de crecimiento del actual régimen estas ramas tuvieron un menor dinamismo del empleo que el conjunto de la industria (ii) Por su parte, aquellas ramas que concentran la mayor parte de las exportaciones, independientemente de su especialización, presentan variaciones en su nivel de empleo menor que la industria en la etapa de crecimiento y en la recesiva. (iii) Por el contrario, las ramas con bajo peso en las exportaciones presentan mayor dinamismo del empleo en la etapa 2002-2006 que el conjunto de las industrias. A la vez, que tanto en la etapa recesiva de la convertibilidad como en la profundización de la crisis fueron las que presentaron mayor caída del empleo.

CUADRO 9
RAMAS CON VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS E
INTENSIDAD DE USO DEL FACTOR TRABAJO

Ramas especialización Comercial	Intensidad de uso	VCR
Elaboración de carnes y aceites	Bajo	+
Productos de la refinación del petróleo	Bajo	+
Elaboración de otros productos alimenticios	Media	+
Curtido y cuero	Bajo	+
Elaboración de productos lácteos	Bajo	+
Elaboración de bebidas	Bajo	+
Elaboración de productos de molinería	Bajo	+

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Esta dinámica, de estabilidad en el empleo, se observa con mayor intensidad entre las ramas de actividad donde está especializado el comercio exterior (VCR=1) mostrando que la estructura productiva del sector externo genera escasa vinculación entre la dinámica exportadora y la demanda de empleo directo. Esto significa que las exportaciones podrían jugar un rol estabilizador en la demanda de empleo frente a las fluctuaciones del ciclo económico: destruyendo menos empleo en épocas recesivas y creando menos en el auge⁵².

2. Exportaciones y el empleo

Las firmas exportadoras industriales argentinas⁵³ dan cuenta del 55% del empleo registrado industrial ocupando casi 600 mil trabajadores y constituyen sólo el 11% de los agentes industriales⁵⁴. Por lo tanto, más de la mitad del empleo privado registrado industrial está concentrado en estas empresas, proporción que se mantiene estable a lo largo de todo el período.

Ciertos rasgos estructurales influyen en el peso del empleo de las firmas exportadoras. Por ejemplo, las que han exportado continuamente el último cuatrienio concentran el 88% del empleo

⁵² Este comportamiento diferencial en la creación y destrucción de empleo de las empresas exportadoras será indagada en profundidad en el capítulo “Impacto de las exportaciones sobre el empleo y las remuneraciones en el sector industrial de Argentina”.

⁵³ Se consideran todas las empresas industriales que han exportado algún bien, independientemente de la magnitud del monto.

⁵⁴ Es necesario aclarar que no todo el empleo generado por estas firmas exportadoras puede atribuirse a sus operaciones de comercio exterior dado que el coeficiente promedio de exportación en el cuatrienio 2003-2006 es del 27% por lo que gran parte de la producción es vendida al mercado interno.

privado registrado de las exportadoras. A su vez, las empresas grandes dan cuenta del 76% de los puestos de trabajos. Por su parte, el empleo registrado industrial de las pyme que están vinculadas a los mercados internacionales representa más del 23% del total. Esta proporción disminuye en gran medida para las micro (0,4%).

CUADRO 10
FIRMAS EXPORTADORAS Y SU EMPLEO EN EL TOTAL DEL EMPLEO PRIVADO
REGISTRADO INDUSTRIAL Y EN LAS FIRMAS INDUSTRIALES
(Participación porcentual)

Participación en la población	1998	2002	2006
Empleo export/empleo total	53%	55%	55%
Empresas export./ total empresas	9%	10%	11%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Desde la perspectiva de la dinámica del empleo de estos agentes se observa que, en el marco del fuerte crecimiento de las exportaciones industriales (77%) registrado en el período 1998-2006, el empleo de las mismas firmas se incrementó sólo el 11%.

Esta evolución del empleo no es homogénea para los distintos estratos de tamaño. Los puestos de trabajo crecen a una menor tasa en las firmas grandes y aumentan el doble en las pymes a lo largo del período. Debe destacarse, que las pymes exportadoras muestran una tasa de incremento del empleo (20%) superior a la registrada para el conjunto de las pyme industriales (9,6%)⁵⁵.

CUADRO 11
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO DE LAS EXPORTADORAS SEGÚN ESTRATO DE TAMAÑO
EN EL PERÍODO 2006-1998. VARIACIÓN PORCENTUAL

	1998-2001	2001-2002	2003-2006	2006-1998
Grandes	-17%	-7%	40%	8%
Pymes	-13%	-4%	44%	20%
Micro	-10%	-13%	42%	10%
Total	-16%	-6%	41%	11%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana

Como una medida *proxy* del uso del factor trabajo de las empresas exportadoras, se estimaron los requerimientos de empleo por cada millón de dólares exportado para cada estrato de tamaño⁵⁶. Una característica que sobresale es que los requerimientos de empleo de las firmas exportadoras se reducen, de 30 ocupados por cada millón de dólar exportado en 1998, a 19 en el 2006. Este fenómeno no es homogéneo entre estratos de tamaño. (cuadro 12) Mientras las Pymes incrementaron sus requerimientos de ocupación (de 50 a 54 ocupados) las grandes lo redujeron casi a la mitad (de 27 a 15 ocupados por millón de dólares exportado).

⁵⁵ En un trabajo previo se encontró que las pymes duplican los requerimientos de empleo por millón de dólar exportado en relación a las firmas grandes en el 2005 (Yoguel y Rivas, 2005). Estos resultados coinciden con el trabajo de Moori y Yoguel (1995) donde se estiman los requerimientos de empleo de ambos tipos de agentes en base a la matriz insumo producto de 1997.

⁵⁶ En este caso se utilizó un indicador del uso del factor trabajo de las firmas que relaciona el valor de las exportaciones y el empleo, a diferencia del indicador elaborado por rama de actividad, dado que no se cuenta con información de ventas ni valor bruto de producción a este nivel de desagregación.

Estos resultados marcan el acotado impacto del incremento de las exportaciones industriales en la generación de empleo directo, se explica principalmente por el comportamiento de las grandes empresas exportadoras industriales que, en general, tienen procesos de producción intensivos en capital. En cambio, las pymes con un perfil de especialización más centrado en actividades de mayor contenido tecnológico y trabajo-intensivo, el incremento del valor exportado se ve reflejado en aumentos de la demanda de empleo. (Recuadro 3)

Para el año 2003 el coeficiente de exportaciones sobre ventas totales estimado para las empresas exportadoras fue del 34%. Hacia el año 2006, este coeficiente cae al 28% debido a un aumento mayor en las ventas internas respecto de las exportaciones. En consecuencia, al caer el coeficiente de exportaciones la incidencia del empleo de las firmas que exportan, respecto del empleo total, disminuye entre 2003-2006⁵⁷.

CUADRO 12
REQUERIMIENTO DE EMPLEO POR CADA MILLÓN DE DÓLAR EXPORTADO
AÑO 1998 Y 2006

Tamaño	Año 1998			Año 2006		
	Empleo	Exportaciones millones US\$	Empleo x millón US\$	Empleo	Exportaciones millones US\$	Empleo x millón US\$
Grandes	416 382	15 422	27	450 940	29 140	15
Pymes	116 233	2 332	50	139 652	2 588	54
Micro	2107	210	10	2 328	96	24
Total	534 722	17 964	30	592 919	31 826	19

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

*Los datos se refieren al promedio anual

RECUADRO 3
MÉTODO DE ESTIMACIÓN DEL EMPLEO DIRECTO ATRIBUIBLE A LAS EXPORTACIONES

La estimación de los puestos de trabajo creados por las empresas exportadoras tiene cierta complejidad debido a que, con la información disponible en la fuente utilizada, no es posible dividir con precisión la proporción de factor trabajo asignado a la producción orientada hacia el mercado interno y el mercado externo. La estimación de los puestos de trabajo generados en una empresa por las operaciones de comercio exterior requiere suponer que son proporcionales al peso de las exportaciones en las ventas totales, es decir, al coeficiente de exportación. En esa dirección, para estimar el stock y flujo de puestos de trabajo generado por la actividad exportadora, a partir del fuerte crecimiento que se inicia luego de la devaluación, se requiere partir del coeficiente de exportación por firmas que en general se desconoce. Sin embargo, el conocimiento de las ventas totales de las empresas exportadoras en el 2003 permitió estimar un modelo predictivo de las ventas de un año en función de las masa salarial y el monto exportado. Esto permitió estimar las ventas en el 2006 y por tanto conocer el coeficiente de exportación de las firmas exportadoras. El coeficiente de exportación de cada año aplicado a la ocupación total permitió estimar el quantum de puestos de trabajo vinculados directamente al monto exportado por las firmas.

MODELO

Relación de las ventas total de cada empresa y la masa salarial. A partir de dicha correlación se estiman las ventas del año 2006 y el coeficiente de exportación para el agregado de firmas (ver cuadro 13).

Fuente: Elaboración de los autores.

⁵⁷ En esta sección se considera a las firmas que tienen un coeficiente de exportaciones sobre ventas igual o superior al 5%.

**CUADRO 13
COEFICIENTES**

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	-650226,870	902607,236		-,720	,471
	FOB03	1,039	,007	,680	150,330	,000
	MASAW03	139,346	1,363	,462	102,235	,000

RESUMEN DEL MODELO

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,958(a)	,917	,917	60448852,09088

Fuente: Elaboración de los autores.

Variable dependiente: VENT.TOT

Variabes predictoras: (Constante), MASAW03, FOB 03

La estimación de la evolución del empleo confirma que el sector externo tiene un escaso peso en la creación bruta de puestos y da cuenta de alrededor del 19% del total del empleo industrial en el año 2003 (156.920 ocupados de los 821.000 de los ocupados en la industria) y del 15% del correspondiente en el año 2006 (166.048 ocupados de los 1.084.000 industriales). Esto es el reflejo de un aumento del empleo asociado a la actividad exportadora de las firmas entre 2003 y 2006 inferior al del empleo industrial total. Como consecuencia, las empresas exportadoras crearon algo más de 11 mil puestos en el período, es decir apenas el 4% del incremento del empleo industrial. Esto se explica, principalmente por una caída del peso de las exportaciones en las ventas internas estimadas de estas firmas.

Desde la perspectiva de la continuidad en el negocio exportador, las firmas que exportaron en ambos períodos crearon alrededor de 13 mil puestos mientras que las que tuvieron distintos niveles de discontinuidad, disminuyeron su coeficiente de exportación, volcándose al mercado interno en una fase de fuerte crecimiento y redujeron los puestos de trabajo asociados a la exportación en alrededor de 3 mil puestos.

Por lo tanto, el perfil de especialización jugó un rol clave en la limitada creación neta de los puestos directos asociados a la exportación. En ese sentido casi el 45% del incremento de puestos atribuibles a las exportaciones es explicado por el complejo automotriz. A su vez, el 25% del incremento se puede atribuir a firmas que elaboran productos intensivos en otros recursos naturales y el 17% a las firmas que elaboran productos intensivos en ingeniería.

En otra dirección, tanto las firmas productoras de alimentos como las que elaboran productos intensivos en mano obra incrementaron el empleo asociado a sus exportaciones en sólo un 13% del total de puestos creados por las empresas industriales exportadoras. Esto pone nuevamente de relieve que en el nuevo régimen macroeconómico, los sectores de mayor complejidad relativa y más intensivos en conocimiento crean más puestos de trabajo asociados a su exportación que aquellos que tienen ventajas comparadas naturales tales como alimentos.

F. Conclusiones

El cambio en el modelo macroeconómico, que tuvo lugar en el período 2002-2006, propició un fuerte crecimiento de la actividad económica, impulsado fundamentalmente por la dinámica del mercado interno. Una demanda externa favorable, precios de exportación en alza y una señal de tipo de cambio real en niveles más altos que el promedio de las últimas décadas, fueron factores que se conjugaron para elevar el valor de las exportaciones y aliviar el problema de la restricción externa característico del proceso de desarrollo argentino en las últimas décadas. Principalmente, el impulso de las exportaciones

industriales que, de haber estado estancadas en la fase de crisis del modelo de convertibilidad, jugaron en esta nueva etapa de crecimiento un rol significativo para explicar esta evolución.

El dinamismo de las exportaciones fue un factor clave para alcanzar los equilibrios macroeconómicos necesarios para sostener el rápido crecimiento que dio lugar a una fuerte expansión del empleo. Sin embargo, este nuevo régimen macroeconómico, se apoya en un patrón de especialización sectorial externa de la industria que no ha cambiado en las últimas décadas. Por ello, los impactos directos de las exportaciones industriales sobre el empleo fueron limitados, debido a que el país tiene su comercio exterior especializado en actividades con poca intensidad en el uso del factor trabajo.

Una de las particularidades del crecimiento económico del período 2002-2006, es que estuvo generalizado en todos los sectores. La industria incluso incrementó su participación en el PBI, que puede ser visto como una reversión parcial del proceso de desindustrialización relativa de la década pasada.

En los últimos años la discusión en torno a la necesidad de complejizar la estructura productiva ha vuelto a resurgir. La idea de potenciar el crecimiento sostenible en el tiempo no puede ser independiente de la diversificación de la estructura productiva y la complejidad en términos, tanto de su contenido tecnológico como de eslabonamientos productivos internos. Desde esta perspectiva se efectuó un análisis de las ventajas comparativas reveladas combinado con la taxonomía tecnológica de Katz y Stumpo. Los resultados muestran la persistencia y profundización de la especialización comercial industrial argentina en actividades tradicionales como alimentos. Asimismo, en las actividades de mayor complejidad tecnológica la desespecialización comercial sigue siendo un rasgo central tanto en el período previo como en el actual.

Esto significa que los cambios en los precios relativos sectoriales impulsados por la devaluación del peso y la consiguiente depreciación de los salarios reales a partir del 2002, si bien elevaron fuertemente la rentabilidad de los sectores exportadores, no fueron incentivos suficientes para impulsar un crecimiento de las exportaciones industriales de mayor contenido tecnológico que permitiese modificar el perfil de especialización del país. Por el contrario, la dinámica de los precios de los *commodities* industriales junto con la elevada capacidad instalada de estos sectores, tuvieron un efecto determinante al incrementar las exportaciones de las ramas tradicionales de la industria, haciendo que el efecto sobre la estructura sea marginal y así mantener el perfil de especialización.

Por su parte, el análisis de la composición de las importaciones argentinas revela que la estructura productiva es aún fuertemente dependiente de insumos y bienes de capital externos de elevada complejidad tecnológica. Este rasgo, que históricamente era una característica casi exclusiva de la industria, pasó a ser compartida también por el sector agrícola que cuenta con una función de producción con un uso más intensivo de insumos químicos y tecnología. Estos rasgos estructurales, junto con una distribución de ingresos sesgada hacia los deciles de mayor peso de las importaciones en su canasta de consumo, impactaron en el incremento de la demanda de importaciones de la economía argentina.

El creciente proceso de globalización que presenta el panorama internacional y los fuertes cambios vividos por la economía argentina en los últimos años plantean la necesidad de consolidar la inserción comercial como forma de fortalecer la situación macroeconómica y de asegurar mayores niveles futuros de crecimiento, de ocupación y bienestar. Como se ha señalado en el presente trabajo, el patrón de inserción externa tiene un fuerte carácter estratégico mucha veces ignorado, tanto por cuestiones de volatilidad del corto plazo que acentúa el papel de la estabilidad macroeconómica, o por aspectos políticos que priorizan mantener la estructura de distribución de riqueza predominante. Parafraseando a Cimoli (2007) “cuando un pequeño grupo social monopoliza el poder de distribución, hay más razones para resistir a la implementación de políticas que cambian la estructura productiva. Una estructura productiva basada en recursos naturales y especializada en actividades que usan mano de obra barata, genera comportamientos rentísticos que refuerzan el patrón y se resisten al cambio estructural.”

Una transformación del perfil de especialización hacia una inserción internacional dinámica requiere, además de un adecuado tipo de cambio, una profundización en el campo de las políticas microeconómicas que aumenten las competencias organizacionales y tecnológicas de las firmas y la

productividad, y que consoliden posiciones en los mercados externos en bienes de mayor complejidad que preponderantemente tengan rendimientos crecientes a escala. En el campo de la productividad es necesario definir una estrategia racional de políticas comerciales, industriales y tecnológicas que generen fallas dinámicas de mercado cuya ausencia, en países como la Argentina, limitan el desarrollo de los sectores tecnológicamente más avanzados. Este nuevo perfil de especialización permitiría aprovechar la complejidad de algunos mercados en los que actualmente incursiona Argentina colocando productos que, a diferencia del bajo contenido tecnológico actual, destaquen por una característica opuesta que les permite a los exportadores apropiarse de precios medios más elevados. Esta mayor complejidad de la canasta de bienes y servicios exportados tendría además mucho mayor impacto sobre el resto de las actividades económicas, sobre el empleo y sobre el multiplicador de comercio

Sin embargo, acceder a este nuevo perfil no puede ser concebido como una tarea automática, requiere no sólo de políticas de promoción específica de exportaciones sino de una adecuada vinculación con políticas industriales y tecnológicas que ayuden a complejizar la estructura productiva del país. Finalmente el diseño de una política debería partir de la idea de que en la actual etapa de la globalización la exportación debe ser concebida como un proceso madurativo de largo plazo que requiere la conformación de redes de firmas y el desarrollo de importantes competencias y procesos de aprendizaje en las mismas. En ese contexto el desarrollo de actividades innovativas y la incentivación de las distintas formas de cooperación empresarial adquieren un rol estratégico.

Las estimaciones realizadas en este estudio muestran que solamente el 15% del empleo industrial se puede atribuir directamente a la producción de bienes cuyo destino son las exportaciones. En términos dinámicos, el incremento en los valores exportados explica alrededor del 4% del total de puestos de trabajo creados por la industria manufacturera entre los años 2003 y 2006. Estos resultados marcan que el fuerte incremento del valor exportado no fue acompañado en la misma medida por el empleo privado registrado reforzando la idea de que el perfil de especialización comercial de la industria está centrado en actividades de escaso impacto en la generación de empleo.

No obstante, estas conclusiones que surgen del agregado, representan principalmente la dinámica de las empresas grandes, antiguas, con permanencia en el comercio exterior y especializado en *commodities* industriales. El estudio refleja que los agentes económicos vinculados con el comercio exterior son altamente heterogéneos, y en efecto, entre los grupos de pequeñas y medianas firmas industriales, que operan en sectores de mayor complejidad, con mayor intensidad en el uso del factor trabajo, la generación de empleo directo atribuible al comercio exterior es algo mayor.

Por último y retomando una idea de Reinert⁵⁸ "el bienestar económico parece no ser tanto resultado de la eficiencia de un país en su especialización, sino, más bien, resultado de la elección de una determinada actividad económica."

⁵⁸ *Ibidem* 1, página 32.

Apéndice Estadístico

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES ARGENTINAS EN
1998, 2002 Y 2006 ORDENADAS POR GRADO DE IMPORTANCIA AL FINAL DEL PERÍODO

Rama	Descripción	1998	2002	2006
15	Alimentos	49,4	51,2	49,6
34	Automotores	18,1	10,6	14,3
24	Productos químicos	7,5	9,2	8,7
27	Metales comunes	5,5	7,9	6,7
23	Productos de petróleo	2,0	4,8	6,0
19	Cuero	5,0	5,2	3,3
29	Maquinaria y equipo	1,7	1,7	2,1
25	Productos de caucho y plástico	1,9	1,8	2,0
21	Papel	1,5	1,7	1,8
17	Productos textiles	1,9	1,5	1,3
28	Otros productos de metal	0,8	0,7	0,7
16	Tabaco	0,7	0,7	0,7
26	Otros minerales do metálicos	0,7	0,6	0,6
31	Aparatos eléctricos	0,8	0,6	0,5
20	Madera	0,4	0,5	0,5
36	Mubles	0,4	0,3	0,3
22	Edición	0,6	0,3	0,3
33	Instrumentos médicos	0,2	0,2	0,2
18	Confecciones	0,4	0,2	0,2
35	Otros equipo de transporte	0,1	0,1	0,1
32	Radio y televisión	0,3	0,2	0,1
37	Desperdicios	0,0	0,0	0,0
30	Maquinaria de oficina	0,0	0,0	0,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 2
TASAS DE VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES POR RAMA
SEGÚN PERÍODO

Rama	Descripción	1998-2001	2001-2002	2002-2006	1998-2006
15	Alimentos	-5	4	80	78
34	Automotores	-28	-23	151	40
24	Productos químicos	19	-3	76	104
27	Metales comunes	30	5	58	116
23	Productos de petróleo	126	0	129	418
19	Cuero	12	-11	16	16
29	Maquinaria y equipo	4	-9	128	117
25	Productos de caucho y plástico	-6	-2	105	88
21	Papel	6	4	97	118
17	Productos textiles	-12	-14	55	17
28	Otros productos de metal	11	-22	77	53
16	Tabaco	-5	2	75	70
26	Otros minerales do metálicos	-17	-8	86	43
31	Aparatos eléctricos	12	-40	64	10
20	Madera	-19	63	75	132
36	Mubles	-29	-14	135	44
22	Edición	-29	-30	68	-16
33	Instrumentos médicos	-7	-23	150	79
18	Confecciones	-24	-21	67	1
35	Otros equipo de transporte	-54	-8	214	34
32	Radio y televisión	-53	8	2	-48
37	Desperdicios	-65	239	1 188	1 446
30	Maquinaria de oficina	-7	-10	-30	-42
Total		-2	-3	86	77

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 3
TIPOLOGÍA DE AGENTES SEGÚN SU VINCULACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR
SEGÚN MONTO EXPORTADO E IMPORTADO. AÑOS 1998 Y 2006

	X 98	M 98	X 06	M 06	Saldo 1998	Saldo 2006
Exportan e importan	17 606	16 887	31 071	19 650	719	11 422
Sólo exportan	392		763		392	763
Sólo importan		1 518		1 426	1 518	1 426

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 4
CANTIDAD DE EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS AÑOS 1998-2002-2006

Empresas	1998	2002	2006
Exportadoras	5 296	4 665	6 201
Importadoras	8 713	4 177	7 075

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 5
EXPORTACIONES, EMPLEO, INTENSIDAD DE USO DEL FACTOR TRABAJO
Y VCR SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD

Ramas	Variación porcentual del Empleo			Participación de la rama 2006		Intensidad Factor Trabajo	VCR
				Exportaciones	Empleo		
	1999/01	2002/01	2003/06	2006	2006		
151	-9,2	-1,7	32,3	41,4	9,7	0	1
341	-17,5	-19,5	36,0	11,9	1,7	0	0
232	14,7	1,6	13,4	5,9	0,9	0	1
271	-9,9	-7,5	33,8	5,3	2,5	0	0
242	-3,9	-6,6	30,9	5,1	7,3	0	0
241	-23,2	-9,7	22,8	3,6	1,1	0	0
154	-6,3	-8,8	24,5	3,3	9,8	0	1
191	2,3	-0,5	36,9	3,2	1,5	0	1
343	-12,9	-10,8	68,8	2,4	3,7	1	0
152	-3,9	-5,5	9,4	2,3	2,7	0	1
210	-7,7	-3,3	33,5	1,8	2,9	0	0
155	-7,3	-6,8	14,2	1,7	4,4	0	1
272	-15,3	-10,4	36,4	1,3	0,4	0	0
252	-7,7	-11,7	50,7	1,2	4,2	0	0
291	-9,1	-8,0	69,0	1,0	1,5	0	0
292	-19,3	-11,1	83,1	1,0	2,8	1	0
153	-5,4	-3,7	27,0	0,9	1,2	0	1
251	-19,2	-5,9	52,9	0,8	1,1	1	0
171	-14,8	-11,3	46,2	0,8	2,8	1	0
160	-2,8	6,6	34,0	0,7	0,7	0	1
289	-14,4	-14,2	67,8	0,6	5,1	1	0
200	-12,7	-14,6	64,9	0,5	3,0	1	1
172	-7,8	-14,4	70,3	0,5	2,1	1	0
269	-17,9	-19,0	57,6	0,4	2,8	0	0
330	-7,1	-8,8	49,4	0,2	0,7	1	1
31A	-7,3	-15,2	57,7	0,2	0,7	0	0
369	-19,9	-14,4	59,9	0,2	1,3	1	0
181	-10,8	-18,2	80,1	0,2	4,3	1	0
293	-14,6	-16,9	49,9	0,2	1,2	0	0
222	-10,1	-11,0	24,2	0,2	2,5	1	0
313	-7,3	-23,0	44,1	0,2	0,2	0	0
273	-15,2	-10,6	73,5	0,2	0,7	0	0
350	0,9	-2,7	23,7	0,1	0,2	0	0
361	-17,0	-24,6	58,9	0,1	1,8	1	0
261	-17,1	-8,6	43,3	0,1	0,6	0	0
281	-19,3	-22,9	101,9	0,1	2,2	1	0
31B	-14,8	-17,3	60,3	0,1	0,8	1	0
221	3,1	-16,9	16,2	0,1	1,9	1	0
192	-11,1	-16,8	34,6	0,1	2,1	1	0
351	-16,4	-4,3	105,7	0,1	0,5	1	1
323	-10,2	-35,6	105,9	0,0	0,3	0	0
342	-24,3	-25,0	113,8	0,0	0,5	0	0

(continúa)

Cuadro 5 (continuación)

173	-10,7	-12,4	59,2	0,0	1,0	1	0
320	-15,2	-26,8	-12,0	0,0	0,3	1	0
359	-16,7	-25,7	65,4	0,0	0,2	1	1
300	-3,8	-27,6	119,0	0,0	0,2	1	0
231	-15,2	-15,8	54,6	0,0	0,0	0	1
243	-21,4	-25,2	80,2	0,0	0,0	0	0
Total	-10,1	-10,4	41,8	100,0	100,0	0	0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Nota: El cero indica que la rama tiene una intensidad del uso del factor trabajo menor al promedio industrial. Por el contrario el uno indica que tiene un mayor uso del factor trabajo. En la otra columna el cero indica no especialización y el uno especialización comercial. La combinación cero y uno indica una rama de baja intensidad de uso del factor trabajo y de especialización comercial.

Bibliografía

- Anlló (2007), “Crisis recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007”, editor Kosacoff, B. CEPAL Buenos Aires.
- Altimir, O. y Beccaria, L.A. (1999), “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en la Argentina”, CEPAL N° 28.
- Balassa, B. (1965) “Trade liberalization and revealed comparative advantage”, Manchester School.
- Basile, R. (2000), “Export behaviour of Italian manufacturing firms over the nineties: the role of innovation”, *Elsevier Science B.V.*, research policy 30.
- Bee Yan, Aw. Mark, J. Roberts and Tor, Winston (2005), “The complementary role of exports and R&D investments as sources of productivity growth”, National Bureau of Economic Research (NBER), working paper 11774.
- Bekerman y Sirlin (1996), “Patrón de especialización y política en la Argentina de los 90”. *Revista Desarrollo Económico* vol. 36 N° 141.
- Bernard, A. J. Bradford, Jensen and Peter, K. Schott (2005), “Importers, exporters, and multinationals: a portrait of firms in the U.S. that trade goods”, national bureau of economic research, working paper N°11404.
- Bisang, R., Lugones, G. y Yoguel, G. (2002) “Apertura e innovación en Argentina. Para desconcertar a Vernon, Schumpeter and Freeman”. Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.
- Bisang R., Sztulwark y Yoguel G (2004) “Las redes productivas, la competitividad y el empleo, generando trabajo decente en el Mercosur”, *Empleo y estrategia de crecimiento*, vol 1 Buenos Aires, OIT
- Bisang, Roberto (2003), “Apertura económica, innovación y estructura productiva: la aplicación de biotecnologías en la producción agrícola pampeana argentina”, *Desarrollo Económico–Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, vol 43, N° 171, octubre-diciembre 2003, pp. 413-442.
- Bugna, C. y Porta, F. (2007), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” editores CEPAL, oficina Buenos Aires y Redes.
- Carrera *et al*, Félix, M. y Panigo, M. (1998), “Exportaciones y Mercado Laboral. El Caso Argentino” Publicado en la Asociación Argentina de Economía Política.
- Castaldi, C., Cimoli, M., Correa, N. and Dosi, G. (2004), *Technological Learning, Policy Regimes and Growth in a Globalized Economy: General Patterns and the Latin American Experience*, LEM, Working Papers 2004/01, Pisa, Italy.
- Castillo, V., Cesa, V., Filippo, A., Rojo Brizuela, S., Schleser, D. y Yoguel, G. (2002), “Dinámica del empleo y rotación de empresas: la experiencia en el sector industrial de Argentina desde mediados de los años noventa” CEPAL.
- Castillo, V., Novick, M., Rojo, S. y Yoguel, G. (2006), “La movilidad laboral en Argentina desde mediados del decenio de 1990: el difícil camino de regreso al empleo formal” CEPAL N° 89.

- Catillo, V., Rivas, D., Rojo, S. y Rotondo, S. (2006), “La creación de nuevas empresas en la etapa post convertibilidad (2003-2005): Impacto sobre el empleo asalariado registrado”, artículo en referato en *Revista de Desarrollo Económico*.
- Cimoli, M. (2005), “Redes, estructuras de mercado y shocks económicos. Cambios estructurales en los sistemas de innovación en América Latina”, en Casalet, Cimoli y Yoguel (Eds) *Redes, jerarquías y dinámicas productivas*, FLACSO, México-OIT, Ed. Niño y Dávila, Buenos Aires.
- Cimoli, M. y Rovira, S. (2006), “Elites, structural inertia and development Latin America in the post-reform era. Centre for institutional performance.” Mimeo (University of Reading Business School).
- Coremberg, A. y Molina, M. (2007), “Productividad, costo laboral y excedente en la Argentina durante 2003-2006” en series de estudio de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, en edición.
- Dabat, Rivera y Szturlawk (2007), “Rentas económicas y aprendizaje en el marco de la globalización. Implicancias para el desarrollo de América Latina”, Littec, Universidad de General Sarmiento.
- Erbes A, Motta, J y otros (2005), “The development of technological competencies in the phase of crisis of the argentinean latest structural program”, GLOBELIC.
- Ernst, C. (2005), “Trade liberalization, export orientation and employment in Argentina, Brazil and Mexico” (OIT), Employment Strategy Department.
- Frenkel y Damil (2006), “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera.” *Revista de la CEPAL* 88, abril 2006.
- Frenkel y Ros (2003), “Unemployment and the real exchange rate in Latin America” *World Development* volumen 34.
- Frenkel y Taylor (2005), “Real Exchange rate, monetary policy and employment” in *Policy Matters*. Editors Jose Antonio Ocampo, Jomo k.s and Sarbuland Khan. United Nation.
- Informes Trimestrales de Dinámica del empleo del Ministerio de Trabajo, empleo y seguridad social. Las publicaciones se encuentran en el WEB: www.trabajo.gov.ar.
- Katz, J. y Stumpo, G. (2001), “Regimenes sectoriales, productividad y competitividad internacional”, *Revista de la CEPAL*, N° 75, Santiago de Chile.
- Knight, G. Rialp-Criado A. y J. (2002), The phenomenon of international new ventures, global start up, and born global: What do we know after a decade (1993-2002) of exhaustive scientific inquiry?, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Kosacoff, B. (2007), “Crisis recuperación y nuevos dilemas. La economía aregentina 2002-2007”, editor CEPAL Buenos Aires.
- Kosakoff, B., Bonvecchi, C. and Yoguel, G. (1998), *La Economía Argentina en los Años Noventa. Contexto Macroeconómico, Desempeño Industrial e Inserción Externa*, DNP/COLCIENCIAS, Colombia, (editor y autor).
- Kostzer, D. Perrot, B. y Villafaña, S. (2004), “Empleo y patrón de crecimiento económico” en *Trabajo, ocupación y empleo*, N° 1, Buenos Aires, SSPTyEL, Méis.
- Laursen, K. (1998), “Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization” DRUID Workin Paper N° 98-30 December 7.
- Milesi, D., Moori, V., Robert, V. and Yoguel, G. (2006), “Technological and Organizational Capabilities for the Development of Competitive Advantages – The Case of Successful SME Exporters in Argentina, Chile and Colombia”, Fundes, Presentado en Globelics, India.
- Moori Koenig, V., Milesi, D., Yoguel, G. (coordinadores) (2001), “Las PyMEs exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas”, FUNDES Argentina y Niño y Dávila, 2001.
- Moori Koenig, V., Yoguel, G., Rodríguez, A. y Granados, A. (coordinadores) (2005), “Perfil de la PyME exportadora exitosa. El caso colombiano”; FUNDES, Colombia.
- Moori Koenig, V., Yoguel, G., Milesi, D., y Gutierrez, I., (coordinadores) (2004), “Buenas prácticas de las PyMEs exportadoras exitosas. El caso de Chile”, FUNDES Chile, Santiago de Chile.
- Moori Koenig, V. y Yoguel, G. (1995), “Perfil de la inserción externa y conducta exportadora de las pequeñas y medianas empresas industriales argentinas”. CEPAL, Documento de Trabajo N° 65.

- Ocampo, J. A. (2005), “The quest for dynamic efficiency: structural dynamics and economic growth in developing countries”, en Ocampo (ed) *Beyond Reforms: Structural reforms and macroeconomic vulnerability*.
- Oliveira, M. and Price, T. (2001), “Competitiveness and new technological in Latin America”, OECD *Twelfth international forum on Latin American Perspectives*.
- Palma, G. (2005), “Four sources of ‘de-industrialization’ and a new concept of the. ‘Dutch disease’”, en Ocampo, J. A. (ed.), op cit.
- Paula Español “Exports, Sunk Costs and Financial Restrictions in Argentina during the 1990s”, PSE Paris School of Economics Working Paper, N° 2007-01, January 2007.
- Rapetti, Martín (2005), “La Macroeconomía argentina durante la post-convertibilidad: Evolución, debates y perspectivas”. CEDES, Mimeo.
- Rivas, D. y G. Yoguel (2007), El impacto de las exportaciones argentinas desde fines de los 90’s en el empleo: ¿ha cambiado algo luego de la devaluación?, Documento de trabajo, N° 6, Ministerio de Trabajo, en prensa.
- Roitter, S., Erbes, A., Yoguel, G., Delfín, M. y Pujol, A. (2007), Conocimiento, Organización del trabajo y empleo en agentes pertenecientes a las tramas siderúrgica y automotriz, Documento de Trabajo Nro 3, Littec, Ungs, www.littec.ungs.edu.ar/DT2007.htm.
- Robert, V. y Lavarello, P. (2006) “La inserción comercial argentina, persistencia en el perfil de especialización”, capítulo libro editores UNGS-Prometeo Buenos Aires, *La informática en argentina: desafíos a la especialización y a la competitividad*.

IV. Impacto de las exportaciones industriales sobre el empleo y las remuneraciones en la Argentina. Período 1998 - 2006

*Victoria Castillo, Sofía Rojo Brizuela,
Lucía Tumini y Diego Rivas*⁵⁹

A. Introducción

Esta investigación se suma a la tradición de estudios referidos a los efectos directos que tienen las exportaciones sobre la creación de empleo, que se nutre de dos enfoques analíticos complementarios entre sí. El primer enfoque, estructural, estudia la vinculación entre los distintos patrones de especialización del comercio exterior y el desarrollo (Krugman 1981; Ocampo 2003; Palma 2002; Cimoli 2006; Ocampo 2005; Ross, 2005), mientras que un segundo enfoque, centrado en los agentes, estudia los comportamientos microeconómicos específicos que asumen las empresas a partir de internacionalizarse, que se reflejarían en la cantidad y en las características del empleo que generan (Jensen 1995; Haltinwanger 1997)

Una cuestión ampliamente discutida, desde el enfoque estructural, es la relevancia que tienen los impactos de las exportaciones sobre el crecimiento económico y la generación de empleo de calidad, habiéndose alcanzado cierto consenso respecto de que ésta depende de los patrones de especialización comercial de los países. En este sentido, la evidencia empírica internacional muestra que el sector primario no es una importante fuente de generación de nuevos empleos mientras que el sector manufacturero tiende a generarlos primero en forma dinámica, para luego estabilizarse y por último descender a medida que aumenta el ingreso por habitante de los países (Ocampo 2003). La evidencia también muestra que los países exportadores de materias primas y de servicios (turismo y financieros) tienden a presentar mayores grados de desindustrialización, independientemente del

⁵⁹ Los autores agradecen a Paula Español y Natalia Porto por sus valiosos aportes. También se quiere mencionar por sus comentarios sobre el modelo econométrico utilizado a Luis Trajtemberg y Ana Paula Monsalvo.

grado de desarrollo alcanzado⁶⁰ (Palma 2002). Tal sería el caso de los países que exportan recursos naturales con elevado precio internacional, como el petróleo y el cobre, donde no sólo es limitado el aporte de empleo directo asociado a esas exportaciones, sino que también, en ausencia de políticas, estarían limitando las posibilidades de generación de empleo las actividades industriales, debido a la sobrevaluación de la moneda local resultante de las exportaciones primarias⁶¹ (Shaban, Assaad, Al-Qudsi, 1995; OIT 1998; Palma 2002).

En las últimas décadas el sector industrial de América latina y el Caribe ha logrado mayor participación en los mercados mundiales y en la atracción de inversión extranjera, pero los encadenamientos productivos de estas actividades han sido débiles; asimismo la utilización de bienes intermedios y de capital importado ha dado origen a una desarticulación de las cadenas productivas y del sistema de innovación inexistente y ha limitado la participación en las exportaciones con alto contenido tecnológico (Ocampo 2003). Estos cambios en la configuración, al interior de los sectores industriales, se reflejan en la cantidad y en la calidad del empleo creado. En las economías especializadas en actividades de ensamble, como la de México y algunos países de América Central y el Caribe, las exportaciones industriales intensivas en trabajo, con bajo contenido tecnológico y baja productividad laboral, muestran un elevado impacto directo sobre el empleo, pero generando puestos con bajos requerimientos de calificaciones y bajos salarios (Altenburg, Qualmann, Weller, 2001).

En la Argentina, se han desarrollado algunos estudios⁶² que muestran que es baja la generación de empleo directo atribuible a las exportaciones industriales, debido a que el patrón de especialización comercial del país se encuentra concentrado en algunas actividades productoras de bienes agroindustriales (principalmente derivados de los complejos oleaginosos y ganadero). Cuestiones como la acotada generación de valor agregado, la baja intensidad de uso del factor trabajo y los limitados encadenamientos de estas actividades explican el tipo de impacto en el empleo que genera esa estructura comercial (Rivas *et al.* 2007; Carrera *et al.*, 1998; Ernst 2005). En términos dinámicos, entre los años 2003 y 2006 los montos exportados por la industria se incrementaron el 86%, explicando alrededor del 4% del total de puestos de trabajo creados por la industria manufacturera en esos años, resultados que refuerzan que el fuerte incremento del valor exportado no fue acompañado en la misma medida por el empleo privado registrado. Estas conclusiones, que surgen de información agregada, representan principalmente la dinámica del núcleo principal de las grandes empresas exportadoras, especializadas en *commodities* industriales, que concentran el 92% de los montos exportados; no obstante la evidencia muestra un segmento secundario de firmas industriales que operan en sectores de mayor complejidad, con mayor intensidad en el uso del factor trabajo, donde la generación de empleo directo atribuible al comercio exterior es algo mayor (Rivas *et al.* 2007; Rivas *et al.* 2008)⁶³.

Partiendo de los mencionados resultados alcanzados por investigaciones anteriores, el presente estudio, avanza sobre un terreno poco explorado en la Argentina. A partir del estudio a nivel de microdatos, se adopta un enfoque que considera que las firmas exportadoras cuentan con capacidades diferenciales, adquiridas a partir de su internacionalización o previamente como condición necesaria para acceder a los mercados externos, que explicarían trayectorias de crecimiento

⁶⁰ Que se manifiestan en una relación entre el empleo industrial y el ingreso por habitante menor a la correspondiente a los exportadores de manufacturas, y en forma independiente del grado de desarrollo.

⁶¹ Venezuela y Chile.

⁶² Desde una perspectiva más teórica, algunos trabajos estiman el impacto directo e indirecto que las exportaciones tienen sobre el empleo aplicando la matriz de insumo producto (Svarzman y Rozemberg, 1998). En esta misma línea la estimación de funciones de producción también permite estimar la generación de empleo atribuible a las exportaciones (Arceo, Monsalvo y Wainer, 2007). Otra línea de estudios analiza la evolución del empleo declarado por las firmas exportadoras (Rivas y Yoguel 2008). Otros autores focalizan el análisis en las evidencias empíricas a través de modelos de vectores auto regresivos (VAR) (Carrera *et al.*, 1998).

⁶³ No se han encontrado antecedentes de estudios que analicen el efecto de las exportaciones sobre la estabilidad de la demanda laboral con relación al ciclo económico local, ni sobre las brechas salariales.

diferentes respecto de un grupo de control constituido por firmas similares que no exportan, trayectorias que se reflejarían en la cantidad y en la calidad del empleo creado⁶⁴.

Por lo tanto, el principal objetivo de este trabajo es analizar si las empresas exportadoras industriales presentan dinámicas diferenciales en el empleo y en los montos de las remuneraciones pagadas a sus trabajadores, respecto del resto del tejido industrial. El estudio se refiere al sector formal de la Argentina en el período 1998-2006. Para ello, se utiliza una base de datos longitudinal desarrollada por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en la Argentina (OEDE) del Ministerio de Trabajo de la Argentina, a partir de la adecuación, para usos estadísticos, de los registros administrativos de la Seguridad Social y de la Aduana, fuente que tiene cobertura sobre el universo de las empresas formales⁶⁵.

En la primera sección se incluyen las principales discusiones teóricas en torno al tema a desarrollar, a partir de las cuales se plantean las preguntas e hipótesis del trabajo. Luego, se avanza en el análisis empírico de las trayectorias diferenciales del empleo y de los salarios entre las firmas exportadoras y no exportadoras. En la tercer sección, se aplica un modelo econométrico de paneles de datos. Finalmente, se presentan las principales conclusiones.

B. Antecedentes y preguntas que orientan la investigación

Como se ha mencionado, son numerosas las investigaciones desarrolladas acerca de los efectos del comercio exterior sobre el mercado de trabajo, en particular referidas a los comportamientos microeconómicos de las firmas internacionalizadas. En las últimas décadas se produjo un cambio en el enfoque de estas investigaciones, que permitió precisar el impacto que tienen las firmas exportadoras en la dinámica económica y, en especial, en el mercado de trabajo. El desarrollo de nuevas fuentes de información, que tienen a la empresa como unidad de análisis, permitió analizar el comportamiento de las firmas exportadoras aislando el efecto de los sectores donde operan.

A partir del ingreso de las economías del sudeste asiático en el mercado mundial, la preocupación acerca de la pérdida de competitividad de las manufacturas y de su capacidad de generar empleos, ocupó un lugar importante en el debate económico de los países centrales. En esta nueva era global, se consideró que las firmas exportadoras eran más competitivas que las no-exportadoras, por ende “buenas” para la economía y capaces de generar empleos de calidad, consideraciones que llevaron a impulsar políticas de modernización de las empresas del sector industrial y de fomento al ingreso de firmas a los mercados globales.

Las formulaciones teóricas y los mencionados estudios empíricos sostienen que la mayor productividad es el factor que explica el mejor desempeño que presentan las firmas exportadoras en el empleo y en los salarios, mayor productividad que se justifica en la literatura a partir de dos argumentos centrales (Bernard and Jensen; 1995).

Una primera línea, sostiene que existe un proceso de auto selección, donde sólo las firmas más productivas son capaces de sortear las barreras a la entrada⁶⁶ de los mercados externos, ya que la mayor competencia y los acotados márgenes de beneficio limitan las oportunidades de negocio para las firmas menos eficientes. Diversos estudios empíricos avalan estos resultados, verificando que las empresas exportadoras presentan mayor productividad, en especial cuando ingresan al comercio exterior⁶⁷.

⁶⁴ Rama de actividad, el tamaño, la antigüedad, localización, etc.

⁶⁵ Se ha contado con el valiosísimo aporte del Centro de Estudios para la Producción (CEP), que ha contribuido con metodologías y trabajo a mejorar la calidad de la información administrativa de la Aduana.

⁶⁶ Se consideran barreras a la entrada a los costos hundidos, estos incluyen costos de transporte, de marketing o comercialización, personal con experiencia o capacitados para desarrollar *networks*, modificación de costos de producción para adecuar el producto a los estándares internacionales, etc.

⁶⁷ Meller (1995), Alvarez y López (2004), Clerides, Lach y Tybout (1998), Bernard y Jensen (1999; 2004), Ruano Pardo (2003), Wagner (2005), Greenaway and Kneller (2003), Hanson and Lundin (2004), Aw Chen and Roberts (1997).

La segunda postura establece que las firmas exportadoras ganan productividad gracias a las competencias que adquieren por participar en los mercados externos. Los procesos de aprendizaje (*learning by doing*) y de la articulación con compradores y competidores internacionales (*learning by interacting*) que transfiere conocimientos, mejoran el desempeño de las firmas exportadoras. Este argumento está respaldado por la evidencia empírica de algunos países, donde se observa que las firmas que permanecen en el comercio exterior muestran una brecha de productividad creciente en el tiempo respecto de los otros agentes⁶⁸, que se refleja en mayores niveles salariales pagados a los trabajadores⁶⁹ (Bernard, J. Bradford, R. Lawrence, 1995).

Por su parte, los estudios empíricos presentan resultados disímiles respecto de los impactos directos de las exportaciones en la creación de empleo, que dependen de la tecnología, las estrategias de competitividad y de los mercados de destino, factores que operan de diferentes maneras en los países estudiados. Por ejemplo, el empleo mostró un mayor dinamismo entre las exportadoras en Canadá (OECD, 1997), mientras que en la experiencia de Inglaterra en el período 1979-1991, el sector exportador tuvo efectos contractivos en el corto plazo y positivos en el largo plazo⁷⁰. Por su parte, no se encontraron diferenciales en las trayectorias de empleo entre las firmas exportadoras y las no exportadoras en el sector industrial de EE.UU. durante la década de 1970⁷¹, y tampoco en Grecia, con la excepción del segmento de firmas que exportó a la Comunidad Económica Europea⁷².

El impacto de las firmas exportadoras sobre el mercado de trabajo no solamente depende de los mencionados aspectos microeconómicos, sino también de la forma diferencial en que éstas responden ante cambios en el ambiente macroeconómico.

Las fluctuaciones de los ciclos económicos son un aspecto central para explicar la dinámica del empleo, ya que ésta es un reflejo de la demanda de bienes. Si las firmas exportadoras enfrentaran demandas más estables que el resto de la economía, mostrarían trayectorias de empleo también más estables. No obstante, para muchos autores la exposición al comercio exterior es un canal por el cual se transmite al mercado local la volatilidad de los mercados externos. Por lo tanto, desde esta perspectiva, la apertura económica representaría una amenaza a la estabilidad del empleo, especialmente en el sector industrial. Por el contrario, si se considera que los mercados domésticos son más volátiles que los internacionales, la posibilidad de diversificar ventas exportando, permitiría a las firmas acotar los efectos negativos de las recesiones domésticas⁷³.

Por su parte, el tipo de cambio junto con los acuerdos comerciales, los aranceles específicos y las ventajas competitivas, en la medida en que operan directamente sobre la demanda de los bienes exportados, constituyen otro factor macro determinante de las tasas de creación y destrucción del empleo. Estudios empíricos sostienen que la adaptación de las firmas al cambio en los ambientes comerciales, produce patrones de demanda de empleo más sensibles a las fluctuaciones del tipo de cambio real. Por su parte, los acuerdos comerciales que estabilizan el acceso a los mercados repercuten en la creación de empleos más persistentes⁷⁴. En particular, estudios recientes muestran que el tipo de cambio sobrevaluado estuvo asociadas con un menor dinamismo del empleo (Uruguay, Brasil y Francia)⁷⁵.

En el marco de este debate, se elaboró el siguiente conjunto de preguntas que orientó la investigación, referida al sector industrial de la Argentina, para el período 1998-2006, caracterizado por fuertes modificaciones en el tipo de cambio y por un ciclo económico muy volátil, que afectó de manera muy importante la evolución del empleo.

⁶⁸ Blalock y Gertler (2004), Aw, Cheng y Roberts (2000), Hahn (2004), Greenaway y Yu (2004)

⁶⁹ Bernard, Jensen y Lawrence (1995), Bernard y Wagner (1997), Farinas y Martin- Marcos (2003), Arnold y Hussinger (2004), Alvarez y Lopez (2004); Meller (1995).

⁷⁰ Greenaway, Robert Hine, Peter Wright (1998).

⁷¹ Haltiwanger, Davis y Schuh, (1997).

⁷² OECD (1997).

⁷³ Haltiwanger, Davis y Schuh, (1997).

⁷⁴ Klein (2002)

⁷⁵ Haltiwanger, Casacuberta, Fachola and Gandelman, (2004); Gourinchas (1999); Riberiro *et al.* (2004).

Dado que la evidencia empírica no es concluyente en cuanto al impacto de las exportaciones en el empleo en las distintas economías y etapas del ciclo, surgen ciertos interrogantes: ¿las exportaciones generarían empleos en la economía argentina? A su vez estos empleos creados ¿serían relevantes en cuanto a su impacto en la cantidad generada o en la calidad de los empleos respecto a las restantes empresas del sector industrial?

Los efectos estabilizadores sobre la demanda que tendría para las empresas exportadoras la diversificación de mercados permitirían que ofrezcan empleos de calidad en términos de la menor volatilidad de su demanda de personal. En este sentido, en un mercado de trabajo con fuerte movilidad involuntaria del empleo, la estabilidad es un atributo de calidad del empleo. Por lo tanto, interesa conocer si ¿la tasa de creación de empleo de las empresas exportadoras describe trayectorias más estables, en relación con el ciclo económico? Es decir: ¿Las empresas exportadoras, en las fases recesivas, destruyen menos empleo y en las fases expansivas crean menos, en comparación con las no exportadoras? Se espera que este efecto estabilizador de la demanda laboral resulte más importante en los períodos donde la variabilidad del ciclo económico es más pronunciada (crisis y recuperación), en comparación con períodos donde el crecimiento es sostenido (crecimiento a expensas de elevados niveles de capacidad instalada ociosa que dejó la crisis, versus crecimiento basado en expansión de la capacidad productiva).

También interesa conocer bajo qué condiciones las empresas exportadoras industriales pueden ser más dinámicas en la creación de empleo directo. Se puede pensar que la dinámica de la tasa de creación de empleo de las firmas exportadoras muestran una forma de U invertida. En principio, cuando las empresas inician su proceso de internacionalización, dinamizan la creación de empleo para luego estabilizarse. Se puede argumentar que existiría un impacto diferencial en la cuantía creada o en la calidad del empleo entre las exportadoras según el avance en su estrategia de internacionalización. En un primer momento las empresas que acceden a los mercados externos dinamizarían la creación de empleo al incorporar mano de obra para responder al incremento en la demanda como personal especializado. Una vez estabilizadas en los mercados internacionales y, dado que sus niveles de productividad se incrementan, su aporte marginal a la creación de empleo disminuiría. En esta etapa su contribución al mercado de trabajo sería la mayor calidad de los mismos, siendo una fuente secundaria en la creación de empleo. Por lo tanto ¿serían las firmas que ingresan a los mercados externos más creadoras de empleo que las continuadoras? ¿Sería el segmento de firmas continuadoras, que representa el *core* de exportación, las que aportan más calidad al empleo?

Otra dimensión que permite evaluar la calidad de los empleos generados es el nivel salarial. Teniendo en cuenta los argumentos que relacionan los niveles de productividad con el acceso a los mercados de exportación y con las remuneraciones pagadas a los empleados, cabría preguntarse como una buena medida de la calidad del empleo si ¿las empresas que exportan pagan salarios más elevados respecto de las que no exportan? Estas preguntas reforzarían la idea de una mayor calidad del empleo generado por el sector externo. Asimismo, apoyando el argumento de los mayores niveles de productividad que tendrían las empresas al momento de ingresar a los mercados externos, ¿la brecha en las remuneraciones está presente en el momento en que las firmas acceden al mercado internacional? O sea, previamente a la entrada al mercado externo eran empresas con empleos de calidad o sosteniendo el argumento que establece que la mayor productividad de las exportadoras es resultado de su participación en los mercados externos ¿la brecha en las remuneraciones se incrementa en la medida en que las firmas presentan continuidad en los mercados externos? En este caso, en la medida que las empresas mantienen su inserción en los mercados externos, van incrementando la calidad de la dotación de empleo.

C. Trayectorias diferenciales del empleo y de los salarios de las firmas exportadoras y no exportadoras

En los últimos 10 años la evolución del empleo industrial de la Argentina ha reflejado las fuertes fluctuaciones registradas por el ciclo económico local y los importantes cambios que se produjeron en el entorno de negocios, como las reformas estructurales propiciadas por el consenso de Washington y posteriormente la devaluación de la moneda. Para facilitar el análisis de las trayectorias del empleo y de las remuneraciones, se divide el período de 10 años que abarca este estudio en tres subperíodos, según la fase del ciclo económico doméstico y el nivel de tipo cambio vigente, que tiene efectos sobre la competitividad externa y el empleo industrial.

El período recesivo del régimen de convertibilidad (1999-2001) dejó como saldo un retroceso en la participación del sector industrial en la estructura del empleo. La apertura comercial, con apreciación del tipo de cambio, acentuó la pérdida de competitividad de las industrias existentes e impidió el surgimiento de nuevas actividades de exportación, provocando efectos negativos sobre el empleo. La necesidad de ganar competitividad indujo a las empresas a reducir mano de obra por unidad de producción; en ese contexto los aumentos de la productividad laboral resultan de cambios en la composición de la producción, de ganancias de eficiencia por reorganización o en sustitución de mano de obra por maquinaria (Damill, Frenkel, 2006). Estos procesos, sumados al estancamiento de la demanda de bienes industriales derivado de la recesión, dieron como resultado una pérdida de aproximadamente 230 mil puestos de trabajo entre los cuartos trimestres de 1998 y 2002.

A principios del año 2002 la brusca salida del régimen de convertibilidad, que llevó a una devaluación de la moneda, produjo una caída del 22% en el producto bruto industrial⁷⁶. El empleo manufacturero acompañó con una contracción del 12%, que representó la pérdida de 106 mil de puestos de trabajo registrados en el sector⁷⁷.

Hacia el año 2003, se consolidó una nueva fase de crecimiento que se reflejó en las principales variables económicas, entre ellas, el empleo. Los bienes producidos localmente comenzaron a desplazar a los bienes importados, beneficiando particular al sector manufacturero (Damill y Frenkel, 2006). Las condiciones internacionales favorables, en especial, los altos precios de ciertos *commodities*, fueron algunos de los importantes factores que explicaron la recuperación económica que se produjo en los años siguientes. Este período (2003-2004) incluye una etapa de recuperación de la actividad económica que siguió a la crisis, donde la expansión de la demanda interna y la utilización de la capacidad instalada ociosa, incrementó de manera sostenida la demanda de empleo, deteniendo el proceso de desindustrialización evidenciado en la década anterior. A partir del año 2004 la economía superó los niveles de actividad previos a la recesión (1998), por lo que se consideró terminada la etapa de recuperación económica posterior a la crisis. No obstante, en los años siguientes se mantuvieron ritmos de crecimiento elevados explicados por nueva capacidad productiva. Como resultado, entre 2003 y 2006 el empleo creció significativamente (1,4 millón de ocupados más)⁷⁸ y el sector industrial creó 347 mil puestos de trabajo.

En términos generales no se observan tendencias divergentes en la evolución del empleo de las firmas industriales exportadoras y de las no exportadoras. Sin embargo, se perciben diferentes grados de sensibilidad al ciclo económico, es decir, ambas trayectorias de empleo acompañan al ciclo económico, pero en el caso de las no exportadoras las fluctuaciones se ven levemente amplificadas. Entre 1998 y 2001 el empleo de las firmas que producen exclusivamente para el mercado local cayó el 13%, mientras que el de las firmas exportadoras disminuyó el 11%. Durante 2002 continúa la

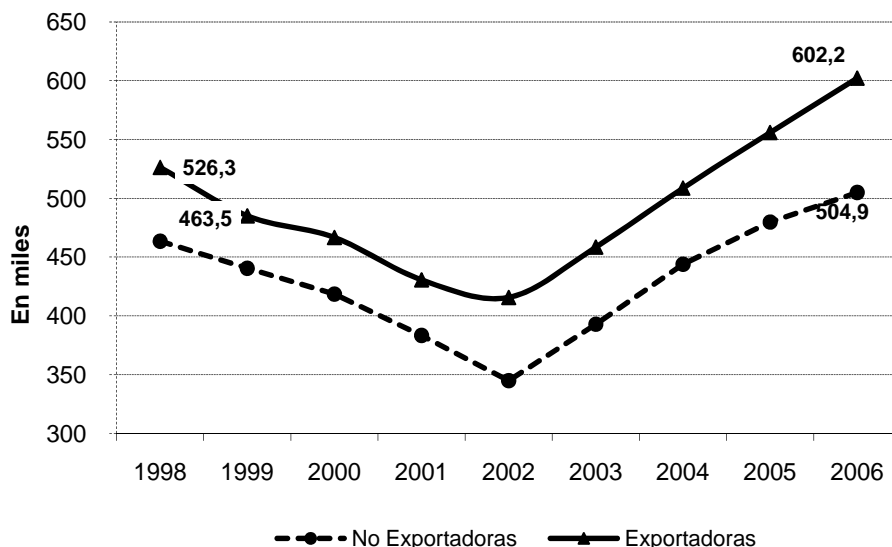
⁷⁶ Caída del producto bruto industrial entre el 1° trimestre de 2001 y 1° trimestre de 2002. Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales – INDEC.

⁷⁷ Entre el 2° trimestre de 2001 y 2° trimestre de 2002, Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP.

⁷⁸ Empleo registrado en Industria, Comercio y Servicios. Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP.

tendencia decreciente del empleo, las firmas no exportadoras registraron una caída del 10% y el otro grupo redujo sus dotaciones el 3%. Entre 2003 y 2006 las firmas exportadoras y no exportadoras aumentaron su empleo el 45% y el 46%, respectivamente (Gráfico 1).

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO DE LAS FIRMAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS,
CUARTOS TRIMESTRES
(En miles)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

Las remuneraciones (a valores corrientes), se mantienen estables durante los años con convertibilidad (1998-2001) y a partir del año 2003 muestran una tendencia creciente, en respuesta al proceso inflacionario que procedió a la devaluación. La recuperación salarial se inició con un paquete de políticas salariales (incrementos de sumas fijas, salario mínimo vital y móvil) y fue continuada por la dinamización de la negociación colectiva. La tendencia descrita es común a las empresas exportadoras y a las no exportadoras.

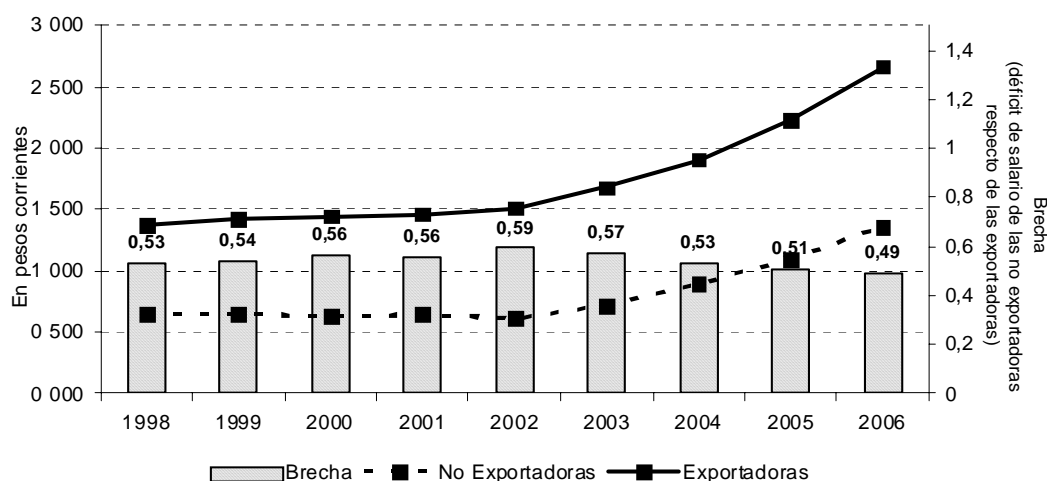
No obstante, el nivel salarial de las firmas exportadoras supera en el 55% al de las firmas que destinan toda su producción al mercado interno. En términos generales la mencionada brecha salarial se mantuvo estable en el período estudiado, profundizándose en los momentos de mayor intensidad de la crisis (2000 al 2002) para luego tender a converger. En el año 2006 la diferencia se reduce al 49% (Gráfico 2).

Entonces, a fines de 2006, las 6,2 mil firmas industriales exportadoras⁷⁹ empleaban a 602 mil personas, mientras que las 48 mil que producen exclusivamente para el mercado local registraban 504 mil ocupados. Entre los años 1998 y 2006 el número de exportadoras se incrementó en mil agentes y sus montos medios exportados crecieron en algo más de un 50% (de 2,7 millones de dólares a 4,2 millones de dólares en promedio)⁸⁰.

⁷⁹ Se considera como firma industrial exportadora a aquellas empresas que hayan exportado más de 10 mil dólares por año.

⁸⁰ Es importante destacar que las empresas exportadoras destinan sólo una proporción de sus ventas al mercado internacional (el 23% en promedio), por lo tanto, no sería adecuado atribuir la totalidad del empleo de las firmas exportadoras a las ventas externas. Las exportaciones, claramente son una fuente secundaria de generación de

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LAS REMUNERACIONES MEDIAS DE LAS FIRMAS EXPORTADORAS
Y NO EXPORTADORAS Y SUS BRECHAS
(En \$ corrientes y en %)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

Para evaluar la intensidad exportadora se utilizó la relación entre el ingreso por exportaciones y la masa salarial pagada anualmente, es decir, si una empresa cubría gran parte de su costo salarial con los ingresos por exportaciones su intensidad exportadora sería mayor. Los resultados indican que el conjunto de firmas exportadoras es muy heterogéneo en cuanto a la intensidad de exportación: en el año 2006 el 25% de las firmas que menos exporta alcanza a cubrir el 16% de sus costos salariales con el monto de las ventas externas, por lo tanto, para ellas el comercio exterior representa una fuente secundaria de ingresos. Por su parte, el 50% de las firmas con mayor intensidad exportadora cubre por lo menos el 65% de sus costos salariales con los ingresos por exportaciones y el 25% de las más exportadoras más que duplica el costo salarial, es decir, están especializadas en mercados externos.

La descripción anterior es una primera aproximación que muestra disparidades en los comportamientos tanto en el empleo como en los salarios de las firmas exportadoras y no exportadoras. No obstante, las diferencias en la composición de los conjuntos de firmas que participan o no en el comercio exterior, en términos de aspectos que son determinantes de la demanda de trabajo, como las ramas de actividad, tamaño, antigüedad y localización, podrían estar afectando esos diferenciales. Con el objeto de explorar una de esas variables, la rama de actividad, y si explica las brechas en el crecimiento del empleo y en los niveles salariales, se realiza un análisis que descompone los efectos de las diferencias en la estructura sectorial y de los desempeños diferenciales entre las firmas exportadoras y no exportadoras que operan en un mismo sector.

El análisis de descomposición confirma los resultados descriptivos que surgen de los gráficos. La evolución del empleo de ambos grupos de empresas, exportadoras y no exportadoras, presenta un comportamiento procíclico, donde el empleo de las exportadoras fluctúa menos con el ciclo económico. En consecuencia, en los años recesivos las firmas exportadoras destruyen menos empleo, comportamiento que se acentúa en la recesión con tipo de cambio competitivo. Por su parte, en los años expansivos las exportadoras, crean menos empleo, especialmente en la etapa de salida de la crisis (2003-2004).

empleo. Un análisis que compare las trayectorias de empleo de las firmas exportadoras y no exportadoras debería contemplar la existencia de diferentes intensidades de exportación.

CUADRO 1
DESCOMPOSICIÓN DE LAS BRECHAS DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO.
EMPRESAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS
(En porcentajes, por períodos)

Períodos	Crecimiento exportadoras	Crecimiento no exportadoras	Diferencial total	Efecto estructural	Efecto dinamismo diferencial	Covarianza
1999-2001	-11%	-13%	2%	5%	1%	-4%
2002	-3%	-10%	7%	4%	12%	-8%
2003-2004	22%	29%	-6%	-1%	0%	-5%
2005-2006	18%	14%	5%	-3%	8%	1%
2003-2006	45%	46%	-2%	-5%	10%	-8%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

El análisis estructural diferencial permite conocer cuánto de las diferencias en el crecimiento del empleo de uno y otro grupo de empresas, se explica por el efecto de las ramas de actividad donde se especializan las exportaciones (efecto estructural) y cuánto se explica, en una misma rama de actividad, por el mejor desempeño que presentan las firmas exportadas (efecto dinamismo diferencial).

La evidencia empírica muestra que en los períodos recesivos (1999-2001 y año 2002), los dos efectos (estructural y dinamismo diferencial) van en el mismo sentido. Es decir, en los períodos recesivos las firmas exportadoras destruyen menos empleo que el resto de la industria por ambos motivos: porque se encuentran en ramas que son menos destructoras de empleo durante las crisis y porque las firmas exportadoras destruyen menos empleo que las firmas no exportadoras que desarrollan la misma actividad económica.

En recesión con tipo de cambio bajo (2000 y 2001) los dos factores contribuyen de manera similar. En recesión con tipo de cambio alto, con el inicio de la devaluación (2002) en un contexto sin sistema financiero, con cadenas de pagos interrumpidas, el dinamismo diferencial de las firmas exportadoras explica mayoritariamente la menor destrucción de empleo de estas firmas.

Por el contrario, en el período expansivo (2003-2006) los efectos estructural y de dinamismo diferencial van en sentido contrario. En esos años, las firmas exportadoras crean menos empleo debido al tipo de actividades económicas que desarrollan, no obstante las exportadoras son más dinámicas en el empleo que las firmas no exportadoras en esas mismas actividades.

En el subperíodo de recuperación de la crisis (2003 y 2004), cuando el empleo creció gracias a la utilización de la capacidad instalada ociosa en la industria, que había sobrevivido a la crisis, y a la expansión de la demanda interna, el empleo de las no exportadoras creció más. Se podría interpretar que este menor dinamismo de las exportadoras se debe a que al inicio del período expansivo tendría menores niveles de capacidad instalada ociosa y, por lo tanto, menores márgenes para expandir el empleo. En la etapa siguiente (2005 y 2006) el dinamismo diferencial de las empresas exportadoras explica el mayor crecimiento del empleo de las exportadoras.

La descomposición de las brechas de remuneraciones entre las firmas exportadoras y las no exportadoras muestra un resultado estable a lo largo del período bajo estudio: independientemente de la rama de actividad en donde se encuentren, las firmas exportadoras pagan salarios más altos que las no exportadoras. Dicho de otro modo, las brechas salariales entre las firmas exportadoras y el resto se explican por el dinamismo diferencial de las exportadoras en una misma actividad.

CUADRO 2
DESCOMPOSICIÓN DE LAS DIFERENCIAS SALARIALES
EMPRESAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS
(Por años)

Años	Salarios expo.	Salarios no expo.	Brecha salarial	Brecha % (Déf. de las no expo.)	Efecto Estructural	Efecto diferencial	Covarianza	Efecto estructural	Efecto diferencial	Covarianza
1998	\$ 1 376	\$ 648	\$ 728	-53%	5	517	206	1%	71%	28%
1999	\$ 1 422	\$ 654	\$ 769	-54%	16	544	208	2%	71%	27%
2000	\$ 1 448	\$ 631	\$ 817	-56%	16	575	226	2%	70%	28%
2001	\$ 1 465	\$ 646	\$ 819	-56%	17	573	228	2%	70%	28%
2002	\$ 1 513	\$ 616	\$ 897	-59%	22	624	251	2%	70%	28%
2003	\$ 1 680	\$ 715	\$ 965	-57%	20	670	275	2%	69%	28%
2004	\$ 1 910	\$ 897	\$ 1 013	-53%	26	702	284	3%	69%	28%
2005	\$ 2 226	\$ 1 097	\$ 1 129	-51%	28	791	310	3%	70%	27%
2006	\$ 2 666	\$ 1 360	\$ 1 306	-49%	35	894	377	3%	68%	29%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

No obstante, esta metodología de análisis no controla otros determinantes importantes de la demanda laboral como el tamaño, la antigüedad, la localización de las empresas y la importancia de los montos exportados con relación a los costos laborales; conjunto de factores cuya ausencia podría estar sobreestimando los efectos diferenciales. Con la idea de precisar y brindar robustez estadística al análisis, en la siguiente sección se estimarán modelos econométricos donde se controlan los aportes de las variables mencionadas.

D. Impacto de las exportaciones industriales sobre el empleo y las remuneraciones en la Argentina: resultados del estudio econométrico

En esta sección se retoman las preguntas de la investigación para formular un conjunto de hipótesis cuya significatividad se evaluará con la aplicación de un conjunto de modelos econométricos. La formulación y los resultados estadísticos se encuentran disponibles en el anexo “Modelos econométricos” de este trabajo.

Hipótesis 1: la tasa de creación de empleo de las empresas exportadoras sería más estable que las de las no exportadoras en los momentos del ciclo de alta fluctuación. Las empresas exportadoras destruirían menos empleo en la fase recesiva y crearían menos empleo que las no exportadoras en la fase expansiva del ciclo.

A su vez, se pueden encontrar comportamientos diferenciales entre las empresas en la etapa posterior a la devaluación. En la etapa inmediatamente posterior a la crisis (2003-2004) las empresas no exportadoras debieron recomponer sus plantales de personal, diezmados por la recesión y la crisis, para enfrentar la demanda creciente. En cambio, las exportadoras que mantuvieron un comportamiento más estable del empleo tuvieron menor necesidad de incorporar personal.

Hipótesis 2: en la etapa de crecimiento económico 2005-2006, cuando la economía recuperó los niveles de producción previos a la crisis, las empresas exportadoras crearían más empleo que las no exportadoras.

Una vez que el proceso de crecimiento motivado en la utilización de la capacidad ociosa de la industria se agota empiezan a tener relevancia las diferencias de productividad entre las firmas exportadoras y no exportadoras. Por lo tanto podría esperarse que en una etapa en que las empresas enfrentan una mayor presión competitiva (2005-2006), debido al deterioro del tipo de cambio real, aquellas con mayor productividad puedan mantener una tasa de creación de empleo estable. En cambio, las no exportadoras al enfrentar una mayor presión competitiva tendrían inconvenientes para incrementar su nivel de oferta de producto y, por lo tanto, su demanda de empleo.

Hipótesis 3: las empresas exportadoras pagarían salarios más altos que las no exportadoras.

Otro aspecto que surge de la literatura especializada y de los datos empíricos es que debido a los mayores niveles y tasas productividad de las empresas exportadoras, controlando por los efectos de tamaño, antigüedad y sectores, éstas tienden a pagar mayores salarios que las no exportadoras.

1. Impacto de las exportaciones sobre las tasas de creación de empleo

Para evaluar la validez de las hipótesis establecidas se estiman modelos econométricos, utilizando una técnica frecuente en este tipo de estudios (modelo de panel con efectos aleatorios)⁸¹, que explica en qué medida el hecho de que una empresa exporte lleva a comportamientos diferentes en (i) la tasa de creación neta de empleo, y (ii) el nivel salarial.

Las hipótesis centrales de este estudio se basan en los impactos sobre el empleo derivados del comportamiento exportador de las firmas, reconociéndose que no son estos los principales factores determinantes de la demanda laboral. Por ello, se incorpora al análisis, como control en un “modelo de panel con efectos aleatorios”, al conjunto de variables típicas de la literatura de mercado de trabajo que, a nivel de las firmas, explica la dinámica del empleo y de los salarios: el tamaño de la firma, su antigüedad, y la rama de actividad económica que desarrolla.

Tamaño de la firma: como se señalara previamente, el tamaño de la firma aparece como una dimensión a tener en cuenta para identificar las variaciones en los flujos de creación y destrucción de empleo. Las investigaciones para la Argentina de Castillo *et al.* (2002) indican que el tamaño de las empresas es decisivo para definir la dinámica del empleo y explicar las tasas registradas de creación como las de destrucción bruta de empleo. En la Argentina, a mayor tamaño de empresa menor es la tasa de creación de empleo, por lo tanto se espera que el coeficiente que acompaña a la variable *dummy* de las empresas grandes sea menor que el coeficiente de la *dummy* de las medianas, éste a su vez sea menor que el de las pequeñas y este último al de las microempresas.

Antigüedad: la antigüedad de las firmas es una variable central para explicar las diferentes tasas de creación y destrucción de empleo de las firmas. A mayor antigüedad las firmas tienden a estabilizar sus planteles de personal, por el contrario las firmas más jóvenes suelen ser más dinámicas y tienden a tener mayores tasas de creación y destrucción de empleo. El informe de Castillo (2002) confirma que las tasas de creación y destrucción brutas de empleo disminuyen a medida que aumenta

la antigüedad de las firmas. Por lo tanto el coeficiente β_3 que acompaña a esta variable debe ser negativo, a mayor antigüedad menor tasa de creación de empleo.

$$\beta_3 \leq 0$$

⁸¹ Los resultados del Test de Hausman sugirieron la conveniencia de utilizar el modelo con efectos aleatorios.

Rama de actividad: a pesar de las heterogeneidades entre firmas que atraviesan todos los sectores de la economía, se puede hablar de especificidades en el uso del factor trabajo que son inherentes a cada rama de actividad. Por lo tanto, es importante a la hora de hacer el análisis considerar el sector económico dado que puede ser una variable diferenciadora de las conductas de creación y destrucción de empleo. Para el caso de la Argentina el estudio anteriormente citado establece la importancia del sector en los flujos de empleo.

No obstante, sólo algunas de estas variables de control son observables para la fuente de información utilizada en este estudio. Se supone que las empresas poseen ciertas características no observables, tales como las estrategias comerciales, la red de contactos, las formas de vinculación externa, la productividad y los tipos de organización interna, que dan lugar a una fuente de variabilidad entre los comportamientos de las mismas. Cabe destacar que no es objetivo de este estudio estimar los impactos de estas variables, sino controlar sus efectos (Ver anexo metodológico “Modelos Económicos”, donde se presenta una descripción del método y los modelos desarrollados y los resultados de las estimaciones)

MODELO 1:

$$\Delta L_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Exportadora}_{it} + \beta_2 \text{Tamaño}_{it} + \beta_3 \text{Antigüedad}_{it} + \beta_4 \text{Sector}_{it} + \beta_5 \text{Reces}_t + \beta_6 \text{Cre1}_t + \beta_7 \text{Cre2}_t + \beta_8 \text{Exportadora} * \text{Reces}_t + \beta_9 \text{Exportadora} * \text{Cre1}_t + \beta_{10} \text{Exportadora} * \text{Cre2}_t + \varepsilon_{it}$$

Donde:

ΔL_{it} =: es la tasa normalizada de creación/destrucción del empleo de la firma, toma valores entre -2 y 2, L_i^I representa el número de trabajadores de la empresa i en el inicio del año y L_i^F el número de trabajadores de la empresa en el final del año. Se la denomina tasa de Haltiwanger.

$$\Delta L_{it} = \frac{L_i^F - L_i^I}{\bar{L}_i} \quad \text{y} \quad \bar{L}_i = \frac{L_i^I + L_i^F}{2}$$

Exportadora: toma valor 1 si la firma i exportó bienes en el año y 0 en caso contrario.

Se introducen cuatro variables *dummies* de **Tamaño**, donde T1 toma valor 1 si la empresa es grande y 0 en los restantes casos, T2 es igual a 1 si es mediana, T3 si es pequeña y T4 si es microempresa.

Antigüedad, es la antigüedad de la firma i en el momento t.

Sector, se incluyen tantas variables *dummies* sectoriales como sectores de actividad.

Reces: es una variable *dummy* que indica los años del período recesivo de la economía, toma valor 1 para 1998, 1999, 2000 y 2001, y 0 en el resto de los años.

Cre1: es una variable *dummy* que indica los años del período de crecimiento post devaluación de la economía, toma valor 1 para 2003 y 2004, y 0 en el resto de los años.

Cre2: es una variable *dummy* que indica los años del segundo período de crecimiento de la economía, toma valor 1 para 2005 y 2006, y 0 en el resto de los años.

Para correr el modelo se deja como base al año 2002 (crisis).

Se incluyen **variables de interacción** entre la condición de exportadora de las firmas en cada año y el período en que se encuentran. Son **Exportadora*Reces**, **Exportadora*Cre1**, **Exportadora* Cre2**.

VARIABLES DE COMPORTAMIENTO DEL MODELO 1

Según la definición del modelo y las hipótesis formuladas se espera que en la etapa recesiva 1998-2001 el coeficiente β_5 que acompaña a la variable exportadora sea positivo, esto significará que las firmas que

exportan crearían más empleo (destruirían menos) que las no exportadoras, independientemente del valor de la tasa de creación/destrucción de empleo. Por el contrario, en la etapa de crecimiento económico (2003-2004) el coeficiente esperado β_6 para la variable exportadora es negativo, porque las firmas exportadoras tendrían una tasa de creación de empleo menor que las no exportadoras en las etapas de auge. Estos dos resultados en conjunto indicarían que la tasa de creación de empleo de las firmas exportadoras recorrería una trayectoria más estable que las no exportadoras en las etapas del ciclo económico de alta variabilidad.

Cuando evaluamos la Hipótesis 2, que se refiere a un período específico de la recuperación económica (2005-2006), el coeficiente esperado β_7 que acompaña a la variable exportadora sería nuevamente positivo, lo que significa que las empresas exportadoras tendrían una mayor tasa de crecimiento del empleo que las no exportadoras.

Para verificar las dos primeras hipótesis de esta investigación, se formula un modelo donde la tasa de creación de empleo de cada empresa se explica por la participación o no de las firmas en el comercio exterior, controlando por las variables mencionadas, y por los períodos del ciclo económico y régimen cambiario ya definidos en la sección anterior. (Modelo 1).

El resultado de la estimación muestra, en primer lugar, que el modelo explica en forma global la creación o destrucción de empleo en el período estudiado. En segundo lugar, muestra que la participación de las firmas en el comercio exterior resulta una variable significativa en forma individual. Es decir, una vez controlado el resto de las variables relevantes para explicar la dinámica del empleo, se observa la existencia de impactos positivos de los comportamientos exportadores sobre el empleo.

Las variables de control “observables” resultaron significativas y con los signos esperados. El efecto ciclo es relevante para explicar la tasa de creación del empleo en todos los años de análisis. Las variables *dummies* de los años que simulan el efecto del ciclo, tanto para los años recesivos y de crecimiento, tienen relevancia en términos económicos y son estadísticamente significativas⁸². La antigüedad también resultó altamente significativa para predecir los efectos en la creación de empleo, indicando que independientemente de su situación frente al comercio exterior, las empresas más antiguas destruyeron menos empleo que las más jóvenes.

Durante el período estudiado, que incluye una recesión profunda y prolongada, el sector más estable de la economía es el que presenta el mejor desempeño en términos de creación de empleo. En este sentido la mayoría de las ramas de actividad destruyeron más empleo que la rama de alimentos, destacándose cueros, textiles, muebles y madera como actividades donde el empleo presenta una variabilidad superior. En términos de los tamaños se observa que, contrariamente a lo esperado, las firmas más grandes crean más empleo que las pequeñas, mientras que las microempresas presentan un peor desempeño. Estos resultados son estadísticamente significativos y están influenciados por el signo recesivo predominante en el período estudiado.

En las distintas estimaciones del modelo no resultó significativa la intensidad exportadora de las firmas para explicar la dinámica del empleo (se construyó una variable que mide la importancia de las exportaciones con relación al costo salarial)⁸³, por lo tanto se decidió descartar esta variable de la explicación. Esto implicaría que la mayor estabilidad en el empleo de las exportadoras no se explica por el grado de cobertura del costo salarial que representan los ingresos obtenidos en las ventas externas.

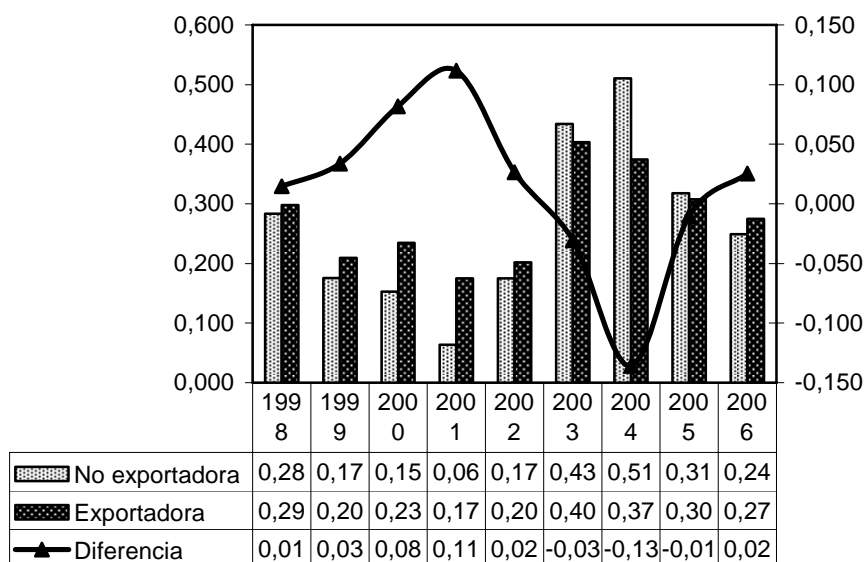
Con el objetivo de evaluar las hipótesis referidas a la mayor estabilidad de las trayectorias de empleo de las firmas internacionalizadas (Hipótesis 1 y 2) se estiman, a partir del modelo 1,

⁸² Los resultados de la variable *dummy* de años se compara contra la categoría del año base: 2002. Se tomó esta categoría base para mostrar la influencia que tuvo el efecto ciclo en la etapa de crecimiento de la economía argentina posterior a la devaluación.

⁸³ Masa Salarial / Valor Fob exportaciones es el total de la masa salarial pagada por la empresa en el año con relación al total exportado por la firma en el año.

la evolución de las tasas de crecimiento del empleo de firmas exportadoras y no exportadoras (netas de la influencia de otras variables), como así también el diferencial entre ambas series. Los datos se presentan, identificando años recesivos, de crisis y de crecimiento en la nueva etapa macroeconómica⁸⁴ (Gráfico 3).

GRÁFICO 3
ESTIMACIÓN DEL MODELO 1. CREACIÓN DE EMPLEO DE LAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS. PERÍODO 1998-2006



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana

Los resultados respaldan la existencia de diferencias significativas entre las tasas de creación de empleo industrial de las empresas exportadoras y de las no exportadoras. Durante la etapa recesiva (1998-2001) la tasa de creación de empleo de las exportadoras resulta significativamente mayor, diferencia que es producto de una caída más profunda en la creación de empleo de las firmas no exportadoras, que acompañan la recesión de la economía. En cambio, las exportadoras presentan una menor reacción, en términos de destrucción de empleo, frente al ciclo recesivo en esos años. Esta brecha, a favor de las exportadoras se mantiene para el período de crisis (2002)⁸⁵. Por lo tanto, en la etapa de menor creación del empleo industrial, las firmas exportadoras actúan frente al ciclo interno creando más empleo, amortiguando parcialmente la caída del empleo industrial.

En términos generales, durante el período de crecimiento con tipo de cambio alto (2003-2006) fue más elevada la creación de empleo entre las no exportadoras, invirtiéndose la relación observada en la etapa anterior. Este comportamiento no es uniforme a lo largo de esos años, cambiando según el tipo de crecimiento desarrollado en cada subetapa. Así, durante la salida de la crisis de la devaluación (2003 y 2004), en un contexto de elevadísimas tasas de crecimiento del empleo industrial, las empresas no exportadoras reaccionaron con mayor intensidad al ciclo ascendente. Por su parte, las exportadoras resultaron más estables, constituyendo una fuente secundaria en la creación de empleo.

⁸⁴ Los gráficos reflejan los resultados de las estimaciones de los modelos, son la esperanza condicional de cada variable controlando por el tamaño, la antigüedad y el sector de actividad de las firmas.

⁸⁵ Como se visualiza en las estimaciones de los coeficientes el impacto en la creación en el año 1999 es de 0,20 aumentando en el año 2000 a 0,23 y cayendo en el año 2001 hasta 0,17. En cambio las no exportadoras de un coeficiente en la creación de 0,17 en 1999 cae a 0,06 en 2001.

Por lo tanto, el dinamismo del empleo en esta etapa está explicado principalmente por las empresas que operaron exclusivamente para el mercado interno⁸⁶.

Una vez consolidado el crecimiento (2005-2006) y en especial en el año 2006, la relación entre el dinamismo de uno y otro grupo de empresas nuevamente se revierte respecto de los años de la salida de la crisis. En el año 2005 las tasas de creación de empleo tienden a converger, mostrando todavía una pequeña brecha a favor de las no exportadoras. No obstante, hacia el año 2006, en un contexto de desaceleración en el crecimiento del empleo industrial, la tasa de creación de empleo de las exportadoras supera a la de las no exportadoras⁸⁷, debido a la mayor contracción de la creación de empleo de las firmas que producen para el mercado local.

En síntesis, los resultados obtenidos en el modelo econométrico corroboran la hipótesis 1, ya que se observa una mayor volatilidad en el empleo de las firmas no exportadoras, en particular durante los años en los que se agudizan las turbulencias del ciclo económico doméstico: profundas crisis y fuertes recuperaciones. La evidencia también respalda la hipótesis 2, ya que en los años de crecimiento con menor volatilidad del ciclo económico (1998, 2005 y 2006) la tasa de creación del empleo de las firmas exportadoras tiende a ser más elevada.

Estos resultados ofrecen evidencia robusta que indica que en momentos de fuerte movilidad involuntaria en el mercado de trabajo, como en la crisis, las empresas exportadoras dan estabilidad a la demanda de trabajo, suavizando la destrucción del empleo industrial.

Para profundizar el análisis de la calidad del empleo creado por las firmas exportadoras se evalúa a través del modelo si el hecho de continuar el proceso de internacionalización tiene efectos en la estabilidad de la tasa de creación de empleo. Los resultados empíricos han mostrado que las empresas cambian su demanda de personal ante los distintos momentos del proceso de internacionalización. Cuando las firmas ingresan a la actividad exportadora suelen incorporar personal especializado en comercio exterior a la vez que, dado que esperan incrementar su oferta, aumentan su dotación de personal operativo. A su vez, en la medida que se estabilizan como exportadoras y planifican sus operaciones a mediano plazo, incluyendo la demanda potencial del exterior, las variaciones en su plantel de personal son menos abruptas. Por el contrario, las firmas que se retiran de la exportación suelen desarmar su estructura de comercio exterior y enfrentan una menor demanda de sus productos, por lo tanto disminuyen su plantel de personal.

Para corroborar la existencia de estos comportamientos se desagregó la variable “exportadora” entre empresas entrantes, continuadoras y salientes. En el modelo 2 se complejiza el modelo 1 segmentando al grupo de exportadores según su situación frente a los mercados externos en ese año: las firmas entrantes son aquellas que exportaron en el año (t) pero no en el inmediatamente anterior (t-1), las continuadoras son las que exportaron en el año (t) y también en el anterior (t-1) (independientemente de la cantidad de años previos que los hayan hecho) y las salientes son las que exportaron en el anterior (t-1) y no en el año (t). Estas variables dicotómicas se las compara con la categoría base que son las empresas que no exportan.

La desagregación de las empresas exportadoras permite analizar la dinámica en la tasa de creación de empleo dentro de este grupo, posibilitando observar cambios de comportamiento en las distintas etapas del proceso de internacionalización. En el Gráfico 4 se presentan las tasas de creación de empleo estimadas para cada categoría.

⁸⁶ Los coeficientes de las no exportadoras se incrementan significativamente frente a las exportadoras en los años 2003 y 2004 pasando de 0,43 a 0,53. En cambio, si bien la tasa de creación de empleo de las exportadoras reacciona positivamente, lo hace en menor medida que la de las no exportadoras, siendo el impacto promedio de alrededor de 0,40.

⁸⁷ Los resultados del modelo muestran evidencias muestrales significativas para explicar las diferencias en las tasas de creación de empleo. Este comportamiento está explicado más por un cambio de reacción de las firmas no exportadoras a la tasa de creación del empleo que a un mayor dinamismo de las exportadoras.

MODELO 2:

$$\Delta L_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Entrante}_{it} + \beta_2 \text{Continuadora}_{it} + \beta_3 \text{Saliente}_{it} + \beta_4 \text{Tamaño}_{it} + \beta_5 \text{Antigüedad}_{it} + \beta_6 \text{Sector}_{it} + \beta_7 \text{Reces}_t + \beta_8 \text{Cre1}_t + \beta_9 \text{Cre2}_t + \beta_{10} \text{Exportadora} * \text{Reces}_t + \beta_9 \text{Exportadora} * \text{Cre1}_t + \beta_{10} \text{Exportadora} * \text{Cre2}_t + \varepsilon_{it}$$

Donde:

ΔL_{it} =: es la tasa normalizada de creación/destrucción del empleo de la firma, toma valores entre -2 y 2, L_i^I representa el número de trabajadores de la empresa i en el inicio del año y L_i^F el número de trabajadores de la empresa en el final del año. Se la denomina tasa de Haltiwanger.

$$\Delta L_{it} = \frac{L_i^F - L_i^I}{\bar{L}_i} \quad \text{y} \quad \bar{L}_i = \frac{L_i^I + L_i^F}{2}$$

Exportadora: toma valor 1 si la firma i exportó bienes en el año y 0 en caso contrario.

Se introducen cuatro variables *dummies* de **Tamaño**, donde T1 toma valor 1 si la empresa es grande y 0 en los restantes casos, T2 es igual a 1 si es mediana, T3 si es pequeña y T4 si es microempresa.

Antigüedad, es la antigüedad de la firma i en el momento t .

Sector, se incluyen tantas variables *dummies* sectoriales como sectores de actividad.

Reces: es una variable *dummy* que indica los años del período recesivo de la economía, toma valor 1 para 1998, 1999, 2000 y 2001, y 0 en el resto de los años.

Cre1: es una variable *dummy* que indica los años del período de crecimiento post devaluación de la economía, toma valor 1 para 2003 y 2004, y 0 en el resto de los años.

Cre2: es una variable *dummy* que indica los años del segundo período de crecimiento de la economía, toma valor 1 para 2005 y 2006, y 0 en el resto de los años.

VARIABLES DE COMPORTAMIENTO DEL MODELO 2

Se espera que el coeficiente β_1 que acompaña a la variable dicotómica Entrante, sea mayor que β_2 que acompaña a Continuadora, y este, a su vez, sea mayor que β_3 :

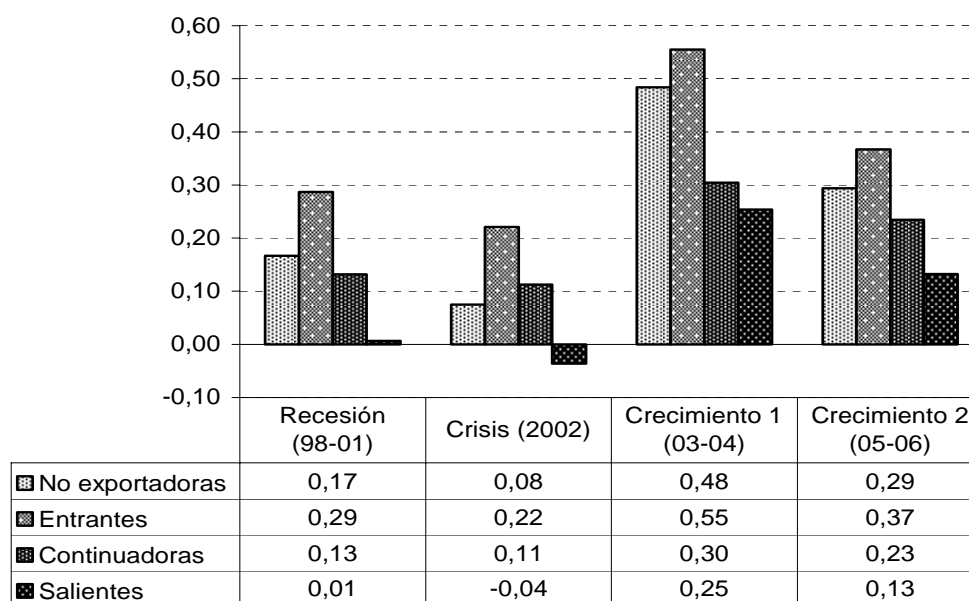
El resultado de la estimación del modelo 2, al igual que el modelo 1, muestra que explica en forma global la creación o destrucción de empleo en los períodos estudiados. Así mismo, las variables “entrante”, “continuadora” y “saliente” son significativas en forma individual. Es decir, una vez controlado el resto de las variables relevantes para explicar la dinámica del empleo, se observa la existencia de impactos positivos de los comportamientos exportadores sobre el empleo.

Las variables de control “observables” resultaron significativas y con los signos esperados. El efecto ciclo es relevante para explicar la tasa de creación del empleo en todos los períodos de análisis. Las variables *dummies* de los períodos que simulan el efecto del ciclo, tanto para los períodos recesivos y de crecimiento, tienen relevancia en términos económicos y son estadísticamente significativos⁸⁸. La antigüedad también resultó altamente significativa para predecir los efectos en la creación de empleo, indicando que independientemente de su situación frente al comercio exterior (si son exportadoras de un año, si son continuadoras o si han dejado de exportara), las empresas más antiguas destruyeron menos empleo que las más jóvenes.

⁸⁸ Los resultados de las variables *dummy* de los períodos se comparan contra la categoría del año base: 2002. Se tomó esta categoría base para mostrar la influencia que tuvo el efecto ciclo en la etapa de crecimiento de la economía argentina posterior a la devaluación.

Los resultados del modelo 2 indican que durante el período recesivo (1998-2001), son las firmas entrantes a los mercados internacionales las que crean más empleo, al punto de explicar la mayor creación de empleo observada para el grupo de firmas exportadoras en su conjunto (que surge de la interpretación de los resultados del modelo 1). Por un lado, el grupo de firmas exportadoras continuadoras, es decir, que ya estaban instaladas en el comercio exterior, crearon menos empleo que las firmas no exportadoras. Por su parte, las firmas que se retiraron de los mercados externos evidencian un menor desempeño en las tasas de creación del empleo frente a todos los otros grupos⁸⁹. En la crisis del año 2002, las relaciones se mantienen pero en niveles de creación de empleo menores. En este año, las firmas continuadoras se mantienen relativamente más estables que las entrantes y que las no exportadoras, mientras que las salientes destruyen empleo.

GRÁFICO 4
ESTIMACIÓN DEL MODELO 2: IMPACTO DE LA TASA DE CREACIÓN DE EMPLEO, EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS, POR PERÍODOS



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

En la etapa de crecimiento con tipo de cambio alto de los años 2003-2004, la menor tasa de creación de empleo de las exportadoras en su conjunto está explicada por la menor creación de empleo de las continuadoras y de las salientes. Las firmas entrantes son nuevamente el grupo más dinámico.

Para el período de crecimiento 2005-2006 las entrantes siguen mostrando un patrón de mayor creación de empleo frente a las no exportadoras, reduciéndose las diferencias. Esto se debe principalmente, como se explicó para el modelo 1, a la mayor desaceleración de la tasa de creación de empleo de las firmas no exportadoras. La brecha en la tasa de creación del empleo entre las exportadoras entrantes y las continuadoras disminuye, mostrando una convergencia en el crecimiento de estos grupos.

⁸⁹ En este período el coeficiente de las entrantes es de 0,28 y el de las continuadoras de 0,13. La diferencia con las no exportadoras es de 0,11 y -0,03 respectivamente. A su vez las entrantes tiene una diferencia positiva con respecto a las continuadoras de 0,15 y significativa. En cambio las salientes muestran diferencias negativas frente a todos los grupos y altamente significativas.

Por el contrario, las salientes muestran aún peores desempeños en la tasa de creación del empleo que las no exportadoras⁹⁰ presentado un pobre dinamismo en la tasa de creación de empleo.

Los resultados encontrados muestran que el acceso a los mercados internacionales produce efectos positivos sobre la creación de empleo, durante el año de ingreso. Asimismo, una vez que las firmas están establecidas en los mercados internacionales estabilizan su demanda de empleo reduciendo el ritmo de creación y comportándose de manera más estable frente al ciclo. Por su parte, las firmas que se retiran de los mercados externos presentan un peor desempeño en la tasa de creación del empleo, aún frente a las que operan para el mercado interno, impactando negativamente en el ritmo promedio de la tasa de creación del empleo de la economía.

Por lo tanto, serían las firmas que ingresan a los mercados externos las que dinamizarían la demanda de empleo, mientras que el segmento de firmas que representan el *core* de exportaciones, continuadoras, son las que aportan una mayor calidad al empleo en función de la estabilidad frente a las fluctuaciones del ciclo interno.

2. Impactos de las exportaciones sobre las brechas salariales

Se profundiza el análisis de la influencia de las exportaciones en la calidad del mercado de trabajo, a través de las diferencias salariales respecto a las empresas que operan para el mercado interno. Siguiendo con la lógica de los modelos presentados, se efectuaron estimaciones que explican la brecha salarial entre las empresas exportadoras y no exportadoras, utilizando las mismas variables que en modelo 1 (modelo 3).

MODELO 3:

$$\log W_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Exportadora}_{it} + \beta_2 \text{Tamaño}_{it} + \beta_3 \text{Antigüedad}_{it} + \beta_4 \text{Sector}_{it} + \beta_5 \text{Reces}_t + \beta_6 \text{Crel}_t + \beta_7 \text{Cre}2_t + \beta_8 \text{Exportadora} * \text{Reces}_t + \beta_9 \text{Exportadora} * \text{Crel}_t + \beta_{10} \text{Exportadora} * \text{Cre}_t + \varepsilon_{it}$$

La variable $\log W_{it}$ es el logaritmo del salario promedio pagado por la firma i en el año t .

VARIABLES DE COMPORTAMIENTO

Según la definición del modelo y las hipótesis formuladas se espera que en la etapa completa 1998-2006 el coeficiente β_1 que acompaña a la variable exportadora sea positivo, esto significará que las firmas que exportan pagarían salarios más elevados que las no exportadoras, teniendo en cuenta el efecto del ciclo.

A su vez, nos interesa comparar los diferenciales salariales en el momento previo y posterior a la devaluación, para ello se incluyeron las variables *dummies* de períodos y las interacciones.

VARIABLES DE CONTROL

Tamaño: el coeficiente β_2 que acompaña la variable sería positivo, cuanto mayor es el tamaño de la empresa, pagaría salarios más elevados.

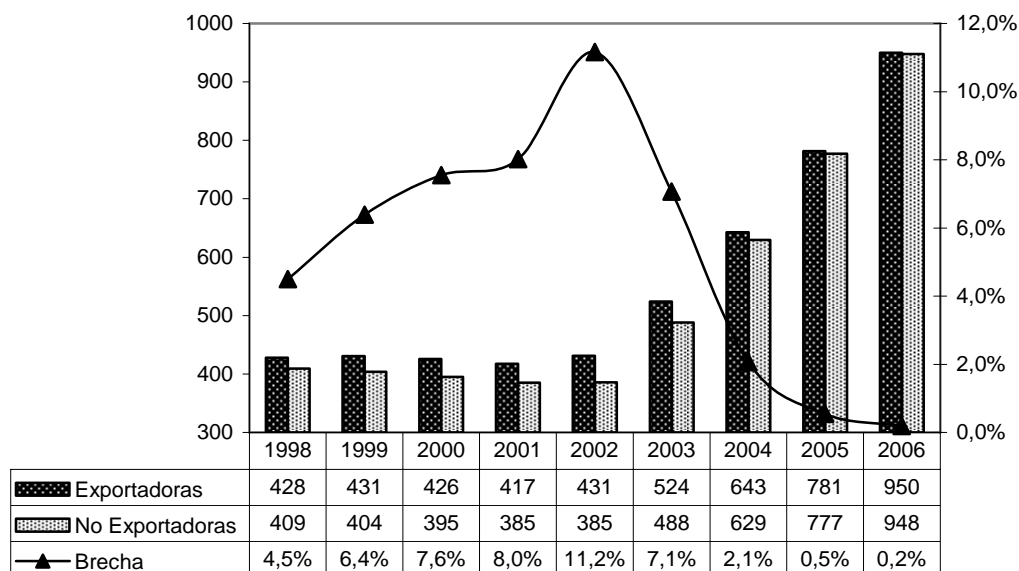
Antigüedad: se espera que el coeficiente β_3 sea positivo, a mayor antigüedad, las empresas pagan salarios más elevados.

Sector: el efecto va a captar las diferentes características sectoriales. Se supone que aquellos sectores más intensivos en capital pagarán salarios más altos y los intensivos en mano de obra, menores.

⁹⁰ Para el período de crecimiento 2005-2006 el coeficientes de las entrantes es de 0,37, las continuadoras de 0,23 y salientes 0,13. Las brechas frente a las no exportadoras son: de las entrantes positivas (0,07) continuadoras negativas (-0,06) y salientes (-0,16). Todos estos valores son estadísticamente significativos.

Los resultados verifican la Hipótesis 3 que establece que las empresas exportadoras pagan niveles salariales más altos que las firmas que operan en el mercado interno⁹¹. Para el período de análisis completo (1998-2006), las estimaciones indican que existe una brecha estadísticamente significativa del 11% promedio, entre los salarios pagados por las firmas las exportadoras y las no exportadoras. La magnitud de la brecha cambia en las distintas etapas del período estudiado⁹² (Gráfico 5).

GRÁFICO 5
ESTIMACIÓN DEL MODELO 3: NIVEL Y BRECHA SALARIAL
ENTRE EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS. 1998-2006
(En \$ corrientes)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana

En la etapa recesiva (1998-2001) las firmas exportadoras pagan salarios promedios relativamente más altos que las no exportadoras. Las brechas pasan del 4,5% en 1998 al 8% en 2001. Esto significa que a medida que se profundiza el proceso recesivo, el salario de las no exportadoras disminuye más intensamente que el de las exportadoras. En la etapa recesiva, con un mercado laboral con altas tasas de desempleo y mercados de bienes deprimidos, las diferencias salariales entre las empresas exportadoras y no exportadoras son importantes, aún cuando el mercado externo se encontraba con fuertes problemas de competitividad⁹³.

En la etapa de crisis con devaluación del peso (2002), se profundiza la brecha salarial analizada, debido a que sólo las firmas exportadoras se encuentran en condiciones de incrementar los salarios nominales. En efecto, el impacto positivo de la devaluación en el ingreso de las firmas

⁹¹ Si bien con las variables del modelo se controlan algunas de las características de las empresas que impactan en las remuneraciones pagadas (tamaño de la empresa y sector de actividad), no contamos con ninguna variable que refleje la estructura de personal, por lo que la estimación del modelo no controla estas diferencias.

⁹² Se introdujeron variables de interacción que representan los efectos de las brechas salariales en los distintos momentos del período, teniendo en cuenta la variación de los años.

⁹³ En el año 1998 el coeficiente de las empresas exportadoras es 6,059 y el de las no exportadoras 6,014; en el 2001 el de las exportadoras es 6,033 y el de las no exportadoras es 5,953 generando un incremento en la brecha salarial entre ambos grupos.

exportadoras se trasladó parcialmente a los salarios, ampliando significativamente la desigualdad respecto a las no exportadoras⁹⁴.

A partir del proceso de crecimiento posterior a la devaluación (2003-2006) los salarios aumentan considerablemente, explicando en parte por el efecto del ciclo económico que, según los resultados del modelo es estadística y económicamente significativo.

La brecha salarial, que en el año 2003 era del 7%, en los años posteriores disminuye paulatinamente hasta un nivel del 0,4% en 2006, en la medida en que tienden a converger los salarios pagados por ambos conjuntos de empresas. Aún cuando las empresas exportadoras operan en un contexto de ingresos más altos, la dinámica salarial empieza a ser explicada por las no exportadoras que aumentan en mayor medida el salario promedio⁹⁵.

Esta dinámica es explicada por las políticas de salario mínimo y de incrementos salariales de suma fija implementadas en el año 2004 que implicaron aumentos mayores en las categorías salariales más bajas, impactando en mayor medida en las empresas que operan para el mercado interno. Posteriormente, la dinamización de la negociación colectiva operó en el mismo sentido. A su vez, dentro de la estructura de ocupación el incremento del empleo registrado impactó de forma positiva en la estructura salarial, especialmente, en las firmas que operan exclusivamente para el mercado interno.

Considerando otras variables que afectan los niveles salariales (que se encuentran controladas en el modelo 3), las mayores diferencias se explican por el tamaño y el sector. Las empresas más grandes pagan 12% más de salarios que las pequeñas y siendo significativos los coeficientes. A medida que el tamaño disminuye las diferencias salariales disminuyen. Al comparar los salarios pagados por las empresas de las distintas ramas frente a las de alimentos se observan diferencias significativas. En cambio la antigüedad, aunque es significativa, sólo explica el 2% de las diferencias en los salarios de las más antiguas respecto a las más jóvenes. Por lo tanto, su exclusión del modelo no altera en gran medida los coeficientes estimados.

Por lo tanto los resultados del modelo 3 están en línea con las investigaciones de otros países, en los que se encuentra una relación directa entre internacionalización de las empresas, nivel de productividad y nivel salarial. Las firmas industriales exportadoras de la Argentina del período 1998-2006, independientemente de sus características, pagaron salarios más elevados que las empresas que no exportaron.

A su vez, dentro del marco del trabajo, las diferencias salariales ponen de manifiesto una diferencia en la calidad del empleo de las exportadoras respecto a las no exportadoras. Aún habiendo indicios de que en este período de crecimiento se ha incrementado la calidad del empleo, en especial de las empresas que operan para el mercado interno, las firmas exportadoras cumplen un papel fundamental elevando el nivel general de calidad del mercado de trabajo.

Por su parte, al segmentar a las firmas exportadoras se observa que para el período 1998-2001 las mayores diferencias salariales se encuentran en las firmas continuadoras; éstas pagaron salarios en promedio 10% más elevado que las no exportadoras en la etapa recesiva. A su vez, las firmas que acceden a los mercados internacionales y las salientes también mantuvieron diferencias salariales respecto a las no exportadoras, pero de menor magnitud. En la crisis se profundizan aún más las diferencias entre los grupos. En este período las continuadoras son las que explican que el salario promedio pagado por el conjunto de las firmas exportadoras sea más elevado que el de las no exportadoras⁹⁶.

⁹⁴ Los coeficientes del modelo son estadísticamente significativos.

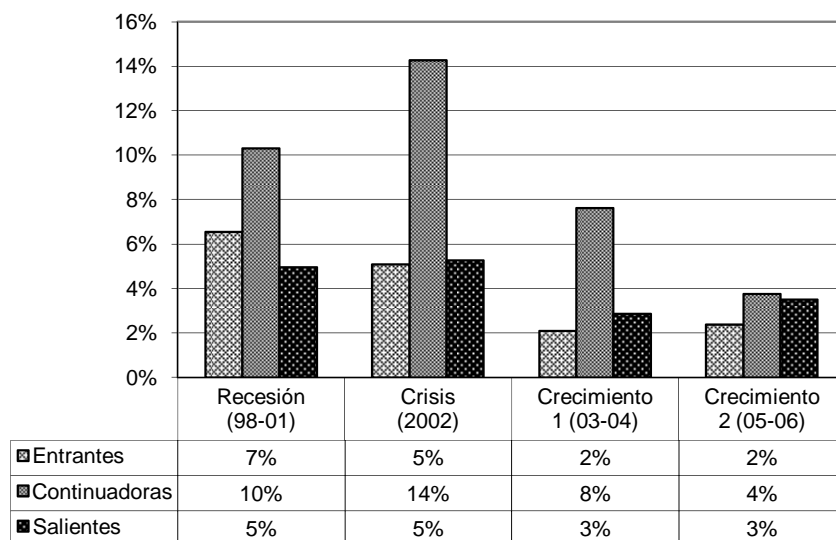
⁹⁵ La diferencia entre los coeficientes de las exportadoras y no exportadoras disminuyen en estos años: en 2003 el coeficiente de las exportadoras es de 6,261 y el de las no exportadoras es 6,180, mientras que en 2006 el de las exportadoras era 6,856 y las no exportadoras 6,854.

⁹⁶ En la etapa recesiva (1998-2001) el coeficiente de las empresas entrantes es 6,044, el de las continuadoras 6,081, el de las salientes 6,028 y el de las no exportadoras 5,978.

En la primera etapa posterior a la devaluación se mantiene la estructura de diferencias salariales entre todos los grupos, aunque tienden a disminuir las brechas. Esta tendencia es más evidente aún en la etapa 2005-2006 cuando cae la diferencia de las continuadoras respecto a las no exportadoras, caída explicada por la dinámica fuertemente ascendente de los salarios de las firmas que operan en el mercado interno.⁹⁷

Un aspecto que surge de los resultados del modelo es que dentro del grupo de firmas exportadoras existe un efecto progresivo en el salario pagado a medida que transcurre el proceso de internacionalización. Así, las firmas que ingresan a los mercados internacionales pagan inicialmente un salario mayor que las no exportadoras pero inferior a las que ya exportaban. Por su parte, a medida que se consolidan en el negocio exportador esta dinámica se traduce en mayores diferencias salariales, el salario de las continuadoras refleja este proceso. Finalmente, aún cuando estas empresas se retiran de los mercados externos, mantienen una estructura salarial más elevada que al momento de iniciarse y que las que operan sólo en el mercado interno. Esto indica que desde el punto de vista salarial la internacionalización es un factor positivo dado que induce a mantener estructuras salariales más elevadas. De esta manera, queda demostrada la Hipótesis 3, que establece que las firmas exportadoras pagan salarios más elevados, posiblemente reflejando una mayor productividad.

GRÁFICO 6
ESTIMACIÓN DEL MODELO 3: DIFERENCIA SALARIAL
RESPECTO A LAS EMPRESAS NO EXPORTADORAS
(En porcentajes, por períodos)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana

La evidencia muestra que aún cuando las firmas que acceden a los mercados internacionales son portadoras de un mayor nivel de calidad del empleo, al consolidar el proceso de internacionalización afianzan estas diferencias. Incrementar su productividad les permite alcanzar niveles de calidad mayores en el empleo, que se reflejan en el pago de las remuneraciones más elevadas entre las empresas industriales.

⁹⁷ En este período los coeficientes son: empresas entrantes 6,331, continuadoras 6,387, salientes 6,339 y el de las no exportadoras 6,311.

E. Conclusiones

Un aspecto relevante del estudio del mercado de trabajo de la Argentina es el análisis del rol que cumplen las firmas internacionalizadas en la dinámica económica y su aporte al desarrollo. En un momento de fuerte crecimiento económico, del empleo, de caída del desempleo y recuperación salarial, comprender y explicar cómo las firmas insertas en los mercados internacionales contribuyen a esta dinámica es esencial para contribuir al debate del proceso de desarrollo de la economía en la globalización.

La idea central del trabajo fue indagar de qué manera la dinámica de las empresas que exportan y las que operan para el mercado interno impactan en el mercado de trabajo. En este contexto interesa conocer qué papel cumplen en el mercado de trabajo. Las empresas exportadoras en la Argentina no son grandes generadoras de empleo pero sí cumplen una función de aportar calidad al empleo por medio de la estabilidad de su demanda laboral frente a las fluctuaciones del ciclo económico y los mayores niveles de remuneraciones pagados a los trabajadores.

La evidencia indica que en el período 1998-2006 existen diferencias en las tasas de creación de empleo y salarios entre estos dos grupos de firmas. Estas pueden ser explicadas tanto por factores estructurales de la industria (el perfil de especialización sectorial de las exportaciones y la intensidad de los usos del factor trabajo) como por el dinamismo diferencial de las empresas que operan en distintos mercados.

En primer lugar, el análisis descriptivo que discrimina que parte del efecto es explicado por la estructura sectorial de la industria o por el desempeño de las firmas muestra que parte de la dinámica en las tasas de creación de empleo está determinada por la estructura sectorial del empleo. Es decir, la especialización de las firmas en sectores donde la elasticidad del empleo al producto es baja determina el ritmo de expansión del empleo de la industria. Sin embargo, una proporción importante de la brecha está influenciada por el desempeño de las firmas. No obstante, este análisis es meramente descriptivo y no causal. Además no discrimina qué parte corresponde a otras causas que influyen en el comportamiento diferencial de las firmas exportadoras y no exportadoras como el tamaño y la antigüedad de las mismas. Por su parte, las diferencias en los niveles salariales se explican en mayor medida por el desempeño de las firmas que por la estructura de especialización del empleo.

Para precisar este análisis se utilizó un modelo econométrico de datos de panel que representa el comportamiento diferencial en la tasa de creación de empleo y en el nivel de las remuneraciones pagadas entre las firmas que exportan y aquellas que venden exclusivamente al mercado interno, en el último decenio de la economía argentina.

Los resultados econométricos muestran que en la primera etapa post devaluación (2003-2004) las firmas internacionalizadas serían una fuente secundaria en la creación de empleo. En esta etapa el crecimiento del empleo está explicado por el comportamiento más dinámico de las empresas que operaron para el mercado interno. Un factor que influyó en la recuperación del empleo posterior a la crisis fue el significativo efecto que el ciclo (influenciado por el tipo de cambio competitivo) tuvo sobre el mercado de trabajo local.

Más significativo aún son los resultados de la creación de empleo de las exportadoras en la etapa recesiva (1998-2001) y de crisis (2002); en estos años en que el empleo industrial cae de manera acelerada las firmas exportadoras logran atenuar esta caída, aportando mayor estabilidad a la demanda de empleo. Este comportamiento de estabilidad en la demanda de empleo que presentan las exportadoras respecto al ciclo económico es un hallazgo importante en cuanto al rol que cumplen en el mercado de trabajo. En otras palabras, en un marco de fuerte movilidad involuntaria del empleo las firmas exportadoras brindan una mayor estabilidad.

Aún más, esta función de mayor calidad en el empleo estaría representada por un segmento de firmas que mantienen en el tiempo sus operaciones de exportación. Los resultados encontrados indican que las firmas que acceden a los mercados externos tienen un efecto positivo acelerando la

creación de empleo. Asimismo una vez establecidas en los mercados internacionales las firmas estabilizan su demanda de empleo reduciendo el ritmo en su creación y comportándose de manera más estable frente al ciclo. En cambio, las firmas que se retiran de los mercados externos tienen un menor desempeño en la tasa de creación del empleo aún frente a las que operan para el mercado interno, impactando negativamente en el ritmo promedio de la tasa de creación del empleo de la economía.

Al segmentar las firmas que venden sus productos internacionalmente intentamos descomponer las dinámicas de la inserción externa y su desempeño. La entrada de firmas a los mercados internacionales no sólo implica mejorar la productividad de las firmas sino una aceleramiento en la creación de empleo en el corto plazo independientemente de la coyuntura económica. En cambio la continuidad en el negocio exportador no actúa como fuente principal en la creación de empleo de las firmas sino como estabilizador de la demanda de empleo frente a la coyuntura económica. La estabilidad en la exportación ofrece horizontes de planeamiento de mediano y largo de plazo que posibilitan incrementos en la productividad y trayectorias de empleo menos fluctuantes frente al ciclo económico. Aún cuando las firmas que entran ya son portadoras de mayor calidad de empleo, debido a su más alta productividad, estos hallazgos dan la idea que en la medida que se consolida el proceso de internacionalización el impacto en el mercado de trabajo, en términos de calidad, es mayor.

Los resultados del modelo corroboran la evidencia encontrada en estudios empíricos efectuados en economías desarrolladas y subdesarrolladas. Las diferencias de productividad entre las empresas exportadoras y no exportadoras se manifiestan en el pago de mayores salarios a los trabajadores de estas firmas. Esto marca diferencias estructurales entre las empresas que logran acceder a los mercados externos, dado que mejoran su eficiencia productiva, adquieren mayores competencias y acumulando capacidades en sus planteles de personal, por lo tanto pagan salarios más elevados que las empresas que no exportan.

Otra dimensión de la importancia de las exportadoras en la calidad del mercado de trabajo, surge de los resultados del modelo. Cuando se analizan los salarios pagados por las empresas según su situación en los mercados internacionales (entrantes, continuadoras y salientes) se corrobora la existencia de un efecto creciente: las empresas que empiezan a exportar pagan salarios más elevados que las que venden solo para el mercado interno, a su vez, las que llevan más años exportando (las continuadoras) ofrecen aún remuneraciones más elevadas. Por su parte, se observa un efecto de sostenimiento de las remuneraciones en las firmas que dejan de exportar (salientes), dado que siguen pagando remuneraciones superiores a las empresas que no exportan. Esto indica que desde el punto de vista salarial la internacionalización es un factor positivo dado que induce a mantener estructuras salariales más elevadas que las operan en el mercado interno. Un aspecto no profundizado en cuanto a la calidad del empleo, en este estudio (dada la disponibilidad de información), es que los diferenciales salariales pueden deberse a una composición diferente del empleo en términos de calificación de las firmas exportadoras y no exportadoras. En este sentido las evidencia empírica tanto para los países desarrollados como subdesarrollados es determinante en mostrar que hay una mayor productividad relativa de las exportadoras que se traduce en mejores remuneraciones y en especial en los puestos de trabajo más calificados.

Al observar la dinámica salarial, surge que a pesar de la fuerte devaluación que amplió los márgenes de beneficios de las empresas exportadoras, esto no se trasladó completamente a las remuneraciones pagadas. Por el contrario, la brecha salarial entre ambos grupos de empresas tendió a disminuir en el período post-devaluatorio. Una explicación de esta dinámica sería la implantación de políticas salariales orientadas a mejorar la distribución del ingreso y recuperar el poder adquisitivo que impactó en mayor medida en las empresas que operaron para el mercado interno. Otra razón sería que dado que en el período la brecha de formalización del empleo entre exportadoras y no exportadoras ha tendido a disminuir, las diferencias en el salario se han atenuado.

En resumen, la internacionalización de las firmas juega como factor estabilizador del empleo frente a las fluctuaciones internas. Una política que fomente el mayor acceso a los mercados internacionales crearía una masa crítica de empresas industriales que reaccionan atenuando las caídas

del empleo en una fase recesiva del mercado local y manteniendo un crecimiento estable del empleo en la fase ascendente. Aún más, los resultados aportan indicios de que en una situación de mayor presión competitiva por la apreciación del tipo de cambio real las firmas que operan en los mercados externos no sólo mantienen una tasa de crecimiento del empleo más estable sino superior a las no exportadoras.

Finalmente, si bien las firmas que exportan bienes no son grandes creadoras de empleo directo, su importancia para la estructura del mercado laboral está dada por que le aportan estabilidad y elevan el piso salarial, por ende, mejoran la calidad del mercado de trabajo.

Anexo: Modelos Econométricos

En este apartado se detallan las herramientas econométricas que se utilizarán para comparar la dinámica de creación y destrucción de empleo y los diferenciales salariales de las firmas exportadoras y no exportadoras, y los resultados empíricos presentados en la sección previa.

A fin de estimar trayectorias de empleo de firmas exportadoras utilizando como grupo de control las firmas no exportadoras se aplican modelos econométricos específicos para datos de panel.

La posibilidad de contar con información de corte transversal (firmas) y de series temporales (períodos) por unidad de análisis, permite hacer uso de herramientas econométricas (como los modelos de datos de panel)⁹⁸ que dan estimaciones más eficientes con relación a las obtenidas por otros métodos (como los de Mínimos Cuadrados Clásicos). Es decir, al incluir dos dimensiones se generan múltiples observaciones puntuales para cada unidad, permitiendo controlar dos tipos de factores: aquellos que varían en el tiempo independientemente de las firmas y los que varían entre firmas manteniéndose constantes en el tiempo. De esta manera se identifican distintas fuentes de varianza aumentando la eficiencia en la estimación.

Asimismo los modelos econométricos para datos de panel (modelos de efectos fijos y de efectos aleatorios) permiten resolver o reducir la magnitud del problema econométrico asociado a la presencia de variables omitidas (inobservables u observables con error)⁹⁹. En particular, los modelos lineales de efectos aleatorios o fijos toman en cuenta los componentes de la varianza que se identifican para datos de panel y modelan bajo algunos supuestos las variables omitidas¹⁰⁰.

Por otro lado, al contar con una base de datos de registros administrativos, no se presentan los problemas habituales de estimación para datos de panel que dan lugar a problemas de sesgo en las estimaciones. Como, por ejemplo, los relacionados con los problemas de selección, como la atrición o desgranamiento, que se dan en el caso en que algunas de las empresas observadas dejan de informar al panel cuando debiera seguir participando. Es decir, se cuenta con información completa de cada empresa para el período.

Al seleccionar el modelo econométrico se consideró la necesidad de incluir las particularidades de la unidad de análisis, las empresas. Se supone que éstas poseen ciertas características no observables, tales como las estrategias comerciales, la red de contactos, las formas de vinculación externa y los tipos de organización interna, que afectan su forma de internacionalización y que dan lugar a una fuente de variabilidad entre las mismas. Pero no considerarlas en el modelo resultaría en estimaciones sesgadas e inconsistentes.

En nuestro caso, no existe evidencia robusta de que estos rasgos se mantengan inalterados a través del tiempo, más aún, se considera que ciertas estrategias comerciales o formas de vinculación externa cambian según el momento del ciclo en que estén operando. Algunas empresas entran a los mercados externos, otras continúan, otras se retiran y otras nunca ingresan, dependiendo de sus estrategias en la búsqueda de beneficios, que se modifican frente a las variaciones del entorno. En economías volátiles como de la Argentina prevalece un horizonte de planeamiento a corto plazo. Aún las empresas exportadoras que podrían llegar a planificar a mediano y/o largo plazo, van modificando sus estrategias de comercialización por la necesidad de incorporar nuevos productos o mercados.

⁹⁸ Cuando se trabaja con datos de panel siguiendo a la unidad de análisis durante varios períodos, las observaciones dejan de ser independientes, dando lugar a cierta variabilidad o heterogeneidad individual, considerarla explícitamente redundante en una mayor eficiencia de los estimadores - Wooldridge (2001).

⁹⁹ Jesús Mur, Angulo Ana (2007), “Datos de panel: modelos estáticos”, Universidad de Zaragoza.

¹⁰⁰ En cambio el método de Mínimos Cuadrados Clásicos implícitamente supone independencia de las unidades de análisis en períodos distintos de tiempo dando lugar a la pérdida de eficiencia de los estimadores, además de no ser consistentes en caso que los errores (que incluyen las variables no observadas) estuviesen correlacionados con las variables incluidas en el modelo.

A su vez, nuestro interés no es estimar las características no observables de las firmas sino comprender el impacto en la tasa de creación del empleo y las remuneraciones de la internacionalización de las firmas, controlando por el grupo de las que operan sólo para el mercado interno.

Por lo tanto, dado que existen variables no observables que varían con el tiempo y otras que permanecen constantes resulta conveniente para la estimación de los parámetros seleccionar la metodología de Efectos Aleatorios para modelos lineales¹⁰¹ (Introduction to Econometrics by James H. Stock and Mark W. Watson, 2003). Se realizó el test de Hausman para los modelos 1 y 2 y dio como resultado que el estimador más eficiente era el de efectos aleatorios.

El modelo de efectos aleatorios a estimar presenta la siguiente estructura:

$$y_{it} = x'_{it}\beta + \alpha_i + \varepsilon_{it} \quad i = 1, \dots, N; \quad t = 1, \dots, T$$

Además el error puede descomponerse de la siguiente manera:

$$v_{it} = \alpha_i + \varepsilon_{it}, \text{ donde } \sum_{i=1}^N \alpha_i = 0 \text{ son variables independientes que difieren entre empresas.}$$

Los supuestos de la especificación de efectos aleatorios son los habituales:

1. $E\{\alpha_i\} = E\{\varepsilon_{it}\} = 0$
2. $E\{y_{it} | x_{it}\} = x'_{it}\beta$
3. Homocedasticidad e incorrelación:

$$E\{\alpha_i \alpha_j\} = \begin{cases} 0 & \text{si } i \neq j \\ \sigma_\alpha^2 & \text{si } i = j \end{cases} \text{ y } E\{\varepsilon_{it} \varepsilon_{js}\} = \begin{cases} 0 & \text{si } i \neq j \text{ y } t \neq s \\ \sigma_\varepsilon^2 & \text{en cualquier otro caso} \end{cases}$$

4. También se supone que las variables omitidas no presentan correlación con las variables explícitas del modelo.¹⁰²

$$E\{\alpha_i x_{it}\} = E\{\varepsilon_{it} x_{it}\} = 0 \text{ por lo tanto } E\{\varepsilon_{it} | \alpha_i, x_{it}\} = 0$$

Por lo tanto la varianza de y_{it} condicional en las variables estará compuesta por dos componentes

$$\text{Var}\{y_{it} | x_{it}\} = \sigma_\alpha^2 + \sigma_\varepsilon^2$$

¹⁰¹ En otras palabras el modelo de efectos aleatorios explota la correlación serial en el término de error (Wooldridge, 2001).

¹⁰² Este supuesto asegura y mantiene la forma especial que tiene la estructura de varianza y covarianzas del componente de error en los efectos aleatorios. Es una medida de la importancia relativa de los efectos no observados α .

Anexo: Resultados de las estimaciones econométricas

Empleo

Modelo 1:

xtreg halt x paÑo1 paÑo2 paÑo3 paÑo5 paÑo6 paÑo7 paÑo8 paÑo9 xt1 xt2 xt3
xt5 xt6 xt7 xt8 xt9 antig pcodtam1 pcodtam2 pcodtam4 pr322-pr3223, re

Random-effects GLS regression Number of obs = 469 423

Group variable (i): cuit Number of groups = 95 600

R-sq: within = 0,0287 per group: min = 1
 between = 0,1230 avg = 4,9
 overall = 0,0544 max = 9

Random effects u_i ~ Gaussian Wald chi2(43) = 25 577,52

corr(u_i, X) = 0 (assumed) Prob > chi2 = 0,0000

Nombre Vble	halt	Coef.	Std.Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Exportadora	x	,1117799	,0138297	8,08	0,000	,0846742	,1388855
1998	paÑo1	,2198183	,0054689	40,19	0,000	,2090994	,2305372
1999	paÑo2	,1120795	,0054854	20,43	0,000	,1013284	,1228306
2000	paÑo3	,0891129	,0054959	16,21	0,000	,0783411	,0998847
2001	paÑo4	,0109503	,0057292	1,91	0,056	-,0002787	,0221794
2003	paÑo6	,370505	,0057088	64,90	0,000	,3593158	,3816941
2004	paÑo7	,4469558	,0056624	78,93	0,000	,4358578	,4580538
2005	paÑo8	,2539723	,0055574	45,70	0,000	,2430799	,2648646
2006	paÑo9	,1857078	,0055107	33,70	0,000	,1749071	,1965085
Exportadora 1998	xt1	-,0971034	,0180741	-5,37	0,000	-,1325279	-,0616788
Exportadora 1999	xt2	-,0781316	,0182627	-4,28	0,000	-,1139258	-,0423374
Exportadora 2000	xt3	-,0300224	,018256	-1,64	0,100	-,0658035	,0057586
Exportadora 2001	xt4	,0154853	,0186254	0,83	0,406	-,0210198	,0519905
Exportadora 2003	xt6	-,1424037	,0182722	-7,79	0,000	-,1782166	-,1065909
Exportadora 2004	xt7	-,2476697	,0179999	-13,76	0,000	-,2829488	-,2123906
Exportadora 2005	xt8	-,1219746	,0176968	-6,89	0,000	-,1566596	-,0872896
Exportadora 2006	xt9	-,0864381	,0175168	-4,93	0,000	-,1207704	-,0521057
Antigüedad	antig	-,0162132	,000142	-114,17	0,000	-,0164916	-,0159349
Grande	pcodtam1	,2207902	,0127814	17,27	0,000	,1957391	,2458413
Mediana	pcodtam2	,0603981	,00697	8,67	0,000	,0467371	,074059
Micro	pcodtam4	,0110008	,0038911	2,83	0,005	,0033744	,0186273
Rama 16	pr322	,1114947	,0782135	1,43	0,154	-,041801	,2647904
Rama 17	pr323	,0325987	,0083447	3,91	0,000	,0162435	,048954

Rama 18	pr324	,0566092	,0075455	7,50	0,000	,0418203	,0713981
Rama 19	pr325	,0321037	,0104882	3,06	0,002	,0115471	,0526602
Rama 20	pr326	,0248072	,0079498	3,12	0,002	,0092258	,0403886
Rama 21	pr327	,0429331	,0141997	3,02	0,002	,0151022	,0707639
Rama 22	pr328	,0253361	,0074235	3,41	0,001	,0107863	,0398859
Rama 23	pr329	-,0074788	,0427279	-0,18	0,861	-,0912239	,0762663
Rama 24	pr3210	,0795692	,0091748	8,67	0,000	,061587	,0975515
Rama 25	pr3211	,0330949	,0083462	3,97	0,000	,0167367	,0494531
Rama 26	pr3212	,0330823	,0101933	3,25	0,001	,0131038	,0530607
Rama 27	pr3213	,0550361	,0123527	4,46	0,000	,0308252	,079247
Rama 28	pr3214	,0686303	,0059872	11,46	0,000	,0568956	,0803649
Rama 29	pr3215	,0598989	,0082694	7,24	0,000	,0436912	,0761066
Rama 30	pr3216	,0802381	,0338935	2,37	0,018	,0138079	,1466682
Rama 31	pr3217	,0217077	,0131963	1,64	0,100	-,0041566	,0475719
Rama 32	pr3218	-,018015	,0329542	-0,55	0,585	-,0826041	,0465742
Rama 33	pr3219	,0917873	,0193267	4,75	0,000	,0539077	,1296668
Rama 34	pr3220	,0527179	,0111381	4,73	0,000	,0308877	,0745481
Rama 35	pr3221	,058642	,0196336	2,99	0,003	,0201608	,0971231
Rama 36	pr3222	-,0106122	,0077881	-1,36	0,173	-,0258765	,0046522
Rama 37	pr3223	,2396738	,0379712	6,31	0,000	,1652515	,314096
Constante	cons	,0635319	,0061442	10,34	0,000	,0514896	,0755743

sigma_u ,27383983
sigma_e ,6693356
rho ,14338142 (fraction of variance due to u_i)

Modelo 2:

```
xtreg halt pabx1 pabx2 pabx3 recesión crec1 crec2 pabx1recesión pabx1crec1
pabx1crec2 pabx2recesión pabx2crec1 pabx2crec2 pabx3recesión pabx3crec1 pabx
3crec2 antig pr322-pr3223 pcodtam1 pcodtam2 pcodtam4, re
```

Random-effects GLS regression Number of obs = 469 423
Group variable (i): cuit Number of groups = 95 600

R-sq: within = 0,0118 Obs per group: min = 1
 Between = 0,2062 avg = 4,9
 overall = 0,0551 max = 9

Random effects u_i ~ Gaussian Wald chi2(41) = 24 872,70
corr(u_i, X) = 0 (assumed) Prob > chi2 = 0,0000

Nombre Vble	halt	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Entrante	pabx1	,1460736	,021792	6,70	0,000	,103362	,1887851
Continuadora	pabx2	,0374013	,0142369	2,63	0,009	,0094975	,0653051
Saliente	pabx3	-,1114305	,0262607	-4,24	0,000	-,1629005	-,0599604
1998-2001	recesión	,0919448	,0047979	19,16	0,000	,082541	,1013486
2003-2004	crec1	,4084964	,0052604	77,65	0,000	,3981861	,4188067
2005-2006	crec2	,2188277	,0051976	42,10	0,000	,2086407	,2290148
Entrante Recesión	pabx1reces	,0487001	,0248778	1,96	0,050	-,0000596	,0974598
Entrante Cre 1	pabx1crec1	-,0749833	,0269586	-2,78	0,005	-,1278213	-,0221454
Entrante Cre2	pabx1crec2	-,0731618	,0271216	-2,70	0,007	-,1263192	-,0200045
Continuadora							
Recesión	pabx2reces	-,0723069	,0149214	-4,85	0,000	-,1015523	-,0430616
Continuadora Cre1	pabx2crec1	-,2164195	,0160696	-13,47	0,000	-,2479153	-,1849238
Continuadora Cre 2	pabx2crec2	-,0969181	,0158684	-6,11	0,000	-,1280196	-,0658165
Saliente Recesión	pabx3reces	-,0489399	,0289308	-1,69	0,091	-,1056432	,0077635
Saliente Cre1	pabx3crec1	-,1182388	,0322546	-3,67	0,000	-,1814566	-,055021
Saliente Cre2	pabx3crec2	-,0500209	,0322844	-1,55	0,121	-,1132972	,0132553
Antigüedad	antig	-,0156802	,0001367	-114,70	0,000	-,0159482	-,0154123
Rama 16	pr322	,1128629	,0754321	1,50	0,135	-,0349813	,2607071
Rama 17	pr323	,0327878	,0080552	4,07	0,000	,0169999	,0485756
Rama 18	pr324	,0538875	,0073043	7,38	0,000	,0395713	,0682036
Rama 19	pr325	,0340915	,0101431	3,36	0,001	,0142114	,0539715
Rama 20	pr326	,0213343	,0076802	2,78	0,005	,0062814	,0363873
Rama 21	pr327	,0405919	,0136788	2,97	0,003	,0137819	,0674019
Rama 22	pr328	,0219077	,0071603	3,06	0,002	,0078738	,0359416
Rama 23	pr329	,006961	,0411917	0,17	0,866	-,0737733	,0876953
Rama 24	pr3210	,0862833	,0088531	9,75	0,000	,0689315	,103635
Rama 25	pr3211	,0352482	,0080515	4,38	0,000	,0194675	,051029
Rama 26	pr3212	,0317164	,009831	3,23	0,001	,012448	,0509848
Rama 27	pr3213	,0546439	,0119059	4,59	0,000	,0313087	,077979
Rama 28	pr3214	,0654696	,0057757	11,34	0,000	,0541494	,0767898
Rama 29	pr3215	,0669336	,0079971	8,37	0,000	,0512597	,0826076
Rama 30	pr3216	,0769182	,0328465	2,34	0,019	,0125402	,1412962
Rama 31	pr3217	,0266074	,0127249	2,09	0,037	,001667	,0515477
Rama 32	pr3218	-,0080965	,0318037	-0,25	0,799	-,0704305	,0542375
Rama 33	pr3219	,0999031	,0186379	5,36	0,000	,0633734	,1364328
Rama 34	pr3220	,0571464	,0107305	5,33	0,000	,0361151	,0781778
Rama 35	pr3221	,055165	,0189698	2,91	0,004	,0179849	,0923451
Rama 36	pr3222	-,0070811	,0075238	-0,94	0,347	-,0218275	,0076653
Rama 37	pr3223	,2215908	,036758	6,03	0,000	,1495465	,2936352
Grande	pcodtam1	,2648323	,0122897	21,55	0,000	,240745	,2889195
Mediana	pcodtam2	,0789337	,006726	11,74	0,000	,065751	,0921165
Micro	pcodtam4	,0055955	,0037731	1,48	0,138	-,0017996	,0129905
Constante	_cons	,0750719	,0062772	11,96	0,000	,0627689	,087375

sigma_u ,30285967

sigma_e ,81206112

rho ,1221086 (fraction of variance due to u_i)

Salarios:**Modelo 3:**

xtreg salario1 x paÑo1 paÑo2 paÑo3 paÑo4 paÑo6 paÑo7 paÑo8 paÑo9 xt1 xt2
xt3 xt4 xt6 xt7 xt8 xt9 antig pcodtam1 pcodtam2 pcodtam4 pr322-pr3223, re

Random-effects GLS regression Number of obs = 469 421

Group variable (i): cuit Number of groups = 95 599

R-sq: within = 0,6893 Obs per group: min = 1
 between = 0,3859 avg = 4,9
 overall = 0,4868 max = 9

Random effects u_i ~ Gaussian Wald chi2(43) = 888 107,28

corr(u_i, X) = 0 (assumed) Prob > chi2 = 0,0000

Nombre Vble	salario1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Exportadora	x	,1115891	,0038237	29,18	0,000	,1040948	,1190834
1998	paÑo1	,0598805	,0015444	38,77	0,000	,0568535	,0629075
1999	paÑo2	,0467537	,0015077	31,01	0,000	,0437986	,0497089
2000	paÑo3	,0237546	,0014831	16,02	0,000	,0208477	,0266615
2001	paÑo4	-,0007966	,0014726	-0,54	0,589	-,0036829	,0020896
2003	paÑo6	,2359774	,0014986	157,47	0,000	,2330403	,2389146
2004	paÑo7	,4902376	,0015135	323,91	0,000	,4872712	,493204
2005	paÑo8	,7012283	,0015141	463,13	0,000	,6982607	,7041959
2006	paÑo9	,8999461	,0015404	584,21	0,000	,8969269	,9029653
Exportadora 1998	xt1	-,0665819	,0047747	-13,94	0,000	-,0759401	-,0572236
Exportadora 1999	xt2	-,0476379	,0047875	-9,95	0,000	-,0570213	-,0382546
Exportadora 2000	xt3	-,0360795	,0047674	-7,57	0,000	-,0454234	-,0267356
Exportadora 2001	xt4	-,0313703	,0047747	-6,57	0,000	-,0407285	-,0220121
Exportadora 2003	xt6	-,0408634	,0047043	-8,69	0,000	-,0500838	-,0316431
Exportadora 2004	xt7	-,0909427	,0046639	-19,50	0,000	-,1000838	-,0818017
Exportadora 2005	xt8	-,1061256	,0046099	-23,02	0,000	-,1151608	-,0970904
Exportadora 2006	xt9	-,1096728	,0045916	-23,89	0,000	-,1186723	-,1006734
Antigüedad	antig	,0070011	,0001055	66,38	0,000	,0067944	,0072078
Grande	pcodtam1	,5797894	,0100662	57,60	0,000	,5600601	,5995187
Mediana	pcodtam2	,2293171	,0053744	42,67	0,000	,2187834	,2398508
Micro	pcodtam4	-,1339253	,0028455	-47,07	0,000	-,1395024	-,1283482
Rama 16	pr322	-,1963584	,0573465	-3,42	0,001	-,3087556	-,0839613
Rama 17	pr323	-,0426405	,0060544	-7,04	0,000	-,0545069	-,030774
Rama 18	pr324	-,0857442	,0052697	-16,27	0,000	-,0960727	-,0754158
Rama 19	pr325	-,0717423	,0074371	-9,65	0,000	-,0863187	-,0571658
Rama 20	pr326	-,1422995	,0056919	-25,00	0,000	-,1534553	-,1311436

Rama 21	pr327	,0673199	,0105449	6,38	0,000	,0466523	,0879875
Rama 22	pr328	,136596	,005423	25,19	0,000	,125967	,1472249
Rama 23	pr329	,2351748	,0316807	7,42	0,000	,1730817	,2972679
Rama 24	pr3210	,2588847	,0068642	37,72	0,000	,2454312	,2723382
Rama 25	pr3211	,1263998	,006209	20,36	0,000	,1142303	,1385693
Rama 26	pr3212	-,048911	,0074497	-6,57	0,000	-,0635122	-,0343097
Rama 27	pr3213	,0659392	,0091271	7,22	0,000	,0480504	,083828
Rama 28	pr3214	,0039121	,0043726	0,89	0,371	-,004658	,0124822
Rama 29	pr3215	,0878359	,0060865	14,43	0,000	,0759065	,0997653
Rama 30	pr3216	,1772812	,0232962	7,61	0,000	,1316215	,222941
Rama 31	pr3217	,0930822	,0097777	9,52	0,000	,0739182	,1122461
Rama 32	pr3218	,2109152	,0239531	8,81	0,000	,163968	,2578624
Rama 33	pr3219	,1973196	,0144272	13,68	0,000	,1690428	,2255964
Rama 34	pr3220	,2247502	,0083603	26,88	0,000	,2083644	,2411361
Rama 35	pr3221	-,0433663	,0140701	-3,08	0,002	-,0709431	-,0157895
Rama 36	pr3222	-,0037595	,0056071	-0,67	0,503	-,0147491	,0072302
Rama 37	pr3223	,1246007	,0264572	4,71	0,000	,0727456	,1764558
Constante	cons	5 954,491	,0037044	1 607,41	0,000	5 947,231	5 961,752

sigma_u ,36900689

sigma_e ,21137332

rho ,75294458 (fraction of variance due to u_i)

Modelo 4:

```
xtreg salariol pabx1 pabx2 pabx3 recesión crec1 crec2 pabx1recesión pabx1 rec1 pabx1crec2
pabx2recesión pabx2crec1 pabx2crec2 pabx3recesión pabx3crec1
pabx3crec2 antig pcodtam1 pcodtam2 pcodtam4 pr322-pr3223, re
```

Random-effects GLS regression Number of obs = 469 421

Group variable (i): cuit Number of groups = 95 599

R-sq: within = 0,6413 Obs per group: min = 1

 between = 0,3879 avg = 4,9

 overall = 0,4727 max = 9

Random effects u_i ~ Gaussian Wald chi2(41) = 729 037,73

corr(u_i, X) = 0 (assumed) Prob > chi2 = 0,0000

Nombre Vble	salario1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Entrante	pabx1	,0508282	,0061733	8,23	0,000	,0387286	,0629277
Continuadora	pabx2	,1427109	,0042817	33,33	0,000	,1343189	,1511029
Saliente	pabx3	,0526239	,007405	7,11	0,000	,0381104	,0671374
1998-2001	recesión	,0303407	,0013536	22,41	0,000	,0276877	,0329938
2003-2004	crec1	,3627361	,0014591	248,60	0,000	,3598763	,3655959
2005-2006	crec2	,7879553	,0015023	524,50	0,000	,7850108	,7908997
Entrante Recesión	pabx1reces	,0144635	,0069984	2,07	0,039	,0007469	,02818
Entrante Cre 1	pabx1crec1	-,0300637	,007586	-3,96	0,000	-,044932	-,0151954
Entrante Cre2	pabx1crec2	-,0271211	,007719	-3,51	0,000	-,0422501	-,0119921
Continuadora Recesión	pabx2reces	-,0396268	,0041106	-9,64	0,000	-,0476834	-,0315701
Continuadora Cre1	pabx2crec1	-,0666306	,0044019	-15,14	0,000	-,0752583	-,058003
Continuadora Cre 2	pabx2crec2	-,1051149	,0044039	-23,87	0,000	-,1137465	-,0964834
Saliente Recesión	pabx3reces	-,0030018	,008115	-0,37	0,711	-,018907	,0129034
Saliente Cre1	pabx3crec1	-,024132	,0090262	-2,67	0,008	-,0418231	-,0064409
Saliente Cre2	pabx3crec2	-,0177752	,0090696	-1,96	0,050	-,0355512	8,51e-07
Antigüedad	antig	,0078039	,0001034	75,46	0,000	,0076012	,0080065
Grande	pcodtam1	,5380274	,0100694	53,43	0,000	,5182918	,557763
Mediana	pcodtam2	,2101179	,0053801	39,05	0,000	,199573	,2206628
Micro	pcodtam4	-,1200829	,0028509	-42,12	0,000	-,1256704	-,1144953
Rama 16	pr322	-,1918389	,0574155	-3,34	0,001	-,3043712	-,0793066
Rama 17	pr323	-,0409864	,0060638	-6,76	0,000	-,0528712	-,0291015
Rama 18	pr324	-,0770284	,0052818	-14,58	0,000	-,0873807	-,0666762
Rama 19	pr325	-,0666901	,0074525	-8,95	0,000	-,0812968	-,0520834
Rama 20	pr326	-,1379065	,0057022	-24,18	0,000	-,1490826	-,1267304
Rama 21	pr327	,0689854	,0105543	6,54	0,000	,0482993	,0896715
Rama 22	pr328	,1377447	,0054299	25,37	0,000	,1271022	,1483872
Rama 23	pr329	,2297974	,0317018	7,25	0,000	,1676629	,2919319
Rama 24	pr3210	,2528368	,0068723	36,79	0,000	,2393672	,2663063
Rama 25	pr3211	,1232077	,0062156	19,82	0,000	,1110254	,1353901
Rama 26	pr3212	-,0504733	,0074597	-6,77	0,000	-,065094	-,0358525
Rama 27	pr3213	,0651635	,009136	7,13	0,000	,0472572	,0830697
Rama 28	pr3214	,0054851	,0043783	1,25	0,210	-,0030963	,0140665
Rama 29	pr3215	,0825643	,0060976	13,54	0,000	,0706131	,0945154
Rama 30	pr3216	,1878177	,023364	8,04	0,000	,1420252	,2336103
Rama 31	pr3217	,0905816	,0097872	9,26	0,000	,0713991	,1097641
Rama 32	pr3218	,2057297	,0239887	8,58	0,000	,1587127	,2527467
Rama 33	pr3219	,1900041	,0144396	13,16	0,000	,1617031	,2183052
Rama 34	pr3220	,2187688	,0083663	26,15	0,000	,2023711	,2351665
Rama 35	pr3221	-,0364128	,0140946	-2,58	0,010	-,0640376	-,0087879
Rama 36	pr3222	-,0037905	,0056167	-0,67	0,500	-,014799	,0072181
Rama 37	pr3223	,1374419	,0265244	5,18	0,000	,085455	,1894288
Constante	_cons	5 948,479	,0037317	1 594,02	0,000	5 941,165	5 955,793

sigma_u ,36591654

sigma_e ,22630952

rho ,72332264 (fraction of variance due to u_i)

Bibliografía

- Altenburg, Qualmann, Weller (2001), “Modernización económica y el empleo en América latina: propuestas para un desarrollo incluyente”.
- Alvarez, R. y López, R. (2004), “Exporting and Performance: Evidence from Chilean Plants.” University of Chile and Indiana University”, mimeo, February (forthcoming Canadian Journal of Economics, 2005).
- Arceo, N., A. P. Monsalvo y A. Wainer (2007) “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-convertibilidad”, *Realidad Económica* N° 226, IADE, Buenos Aires, febrero-marzo de 2007.
- Arnold, Jens Martin and Katrin Hussinger, 2004. “Export Behavior and Firm Productivity in German Manufacturing. A Firm-level Analysis.” Centre for European Economic Research Discussion Paper 04-12.
- Aw, B.Y., S. Chung and M. J. Roberts (2000), “Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China),” *The World Bank Economic Review*, Vol.14, No.1, pp.65-90.
- Bernard, A. B. and Jensen, B.J. (1997), “Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?”, NBER Working Paper N° 6272.
- Bernard, A. B. and Jensen, B.J. (1999), “Exporting and Productivity”, NBER, Working Paper N° 7135.
- Bernard Andrew, B., Jensen, J. Bradford, and Schott Peter, K. (2003), “Falling Trade Costs, Heterogeneous Firms, and Industry Dynamics” NBER Working Paper No. 9639
- Bernard, Andrew B. and Jensen, Bradford J.(1995), “Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing, 1976-1987” Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics. Washington DC.
- Bernard, Andrew B. and J. Bradford, Jensen. (2004), “Why some firms export.” *Review of Economics and Statistics* 86, 561-569.
- Blalock, Garrick and Paul, J. Gertler (2004), “Learning from exporting revisited in a less developed setting.” *Journal of Development Economics* 75, 397-416.
- Carrera *et al*, Félix, M., Panigo, M. (1998), “Exportaciones y Mercado Laboral. El Caso Argentino” Publicado en la Asociación Argentina de Economía Política.
- Cimoli, M. (2005), “Redes, estructuras de mercado y shocks económicos. Cambios estructurales en los sistemas de innovación en América Latina”, en Casalet, Cimoli y Yoguel (Eds) *Redes, jerarquías y dinámicas productivas*, FLACSO, México-OIT, Ed. Niño y Dávila, Buenos Aires.
- Clerides, Lach y Tybout (1998), “Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, No. 3. pp. 903-947.
- Davis, S., Haltiwanger, J. y Schuh, S. (1997), *Job Creation and Destruction*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- Ernst, C. (2005), "Trade liberalization, export orientation and employment in Argentina, Brazil and Mexico," *Employment strategy papers* 2005-15, International Labour Office.
- Farinas, José C. and Ana Martin-Marcos (2003), “Exporting and Economic Performance: Firm-Level Evidence for Spanish Manufacturing.” Universidad Complutense and UNED, Madrid, mimeo.
- Frenkel y Damil (2006), “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”. *Revista de la CEPAL* 88, abril 2006.
- Girma, S., Greenaway, D. and Kneller, R. (2003), “Export market exit and performance dynamics: a causality analysis of matched firms”, *Economics Letters* 80, 181–187.
- Gourinchas, Pierre-Olivier (1998), “Exchange Rates and Jobs: What Do We Learn from Job Flows?” NBER Macroeconomic Manual, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 153-207.
- Gourinchas, Pierre-Olivier. (1999), “Exchange Rates Do Matter: French Job Reallocation and Exchange Rate Turbulence, 1984-1992.” *European Economic Review*, 43(7): 1279-1316.
- Hahn Chin Hee (2004), “Exporting and Performance of Plants: Evidence from Korean Manufacturing” NBER Working Paper No. 10208
- Haltiwanger John, Kugler Adriana, Kugler Maurice, Micco Alejandro and Pagés Carmen (2004), “Effects of Tariffs and Real Exchange Rates on Job Reallocation: Evidence from Latin America”.

- Hansson, Pär and Nan Nan, Lundin (2004), “Exports as an Indicator on or Promoter of Successful Swedish Manufacturing Firms in the 1990s” *Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv* 140, 415-445.
- Junankar, Kapuscinski, and Meng (2000), *The Impact of Technology and Trade on Job Creation and Job Destruction*, Department of Economics and Finance, University of Western Sydney.
- Klein, Michael W. Schuh, Scott and Triest, Robert K. (2002), “Job Creation, Job Destruction, and International Competition: Job Flows and Trade – The Case of NAFTA”.
- Krugman, P.R. (1981), “Intraindustry Specialization and the gains from trade” *The Journal of Political Economy*, Vol 89, N° 5.
- Meller, Patricio (1995), “Chilean Export Growth, 1970-90: An Assessment”. In G. K. Helleiner (Ed.), *Manufacturing for Export in the Developing World. Problems and Possibilities*. London and New York: Routledge, 21-53.
- Mur, Jesús y Angulo, Ana (2007), “Datos de panel: modelos estáticos” Universidad de Zaragoza.
- Ocampo, J.A. Martin J. (comp) (2003), “Globalización y desarrollo. Una reflexión desde América Latina y el Caribe”, CEPAL/ Alfaomega, Bogota, Colombia.
- Ocampo, J.A. (2005), “The quest for dynamic efficiency: structural dynamics and economic growth in developing countries”, en Ocampo (ed) *Beyond Reforms: Structural reforms and macroeconomic vulnerability*.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (1997), “Small Business Job Creation and Growth: Facts, Obstacles, and Best Practices”, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. 1998.
- Palma (2002), “The three routes to financial crises: the need for capital controls”, *International capital markets: systems in transition*, John Eatwell y Lance Taylor (comps). Nueva York, Oxford University Press.
- Radwan, A., Shaban, Ragui Assaad, Sulayman S., Al-Qudsi (1995), “The Challenge of Unemployment in the Arab Region”, *International Labour Review*, Vol. 134.
- Reinert, E (1996), “The role of technology in the creation of rich and poor nations: underdevelopment in a Schumpeterian system”, in Aldcroft y Catterall (Eds) *Rich nations-Poor nations. The long run perspectives*, Elgar, UK.
- Ribero, Eduardo, Carlos H. Corseuil, Daniel Santos, Paulo Furtado, Brunu Amorim, Luciana Servo and André Souza (2004), “Trade Liberalization, the Exchange Rate and Job Flows in Brazil,” *Journal of Policy Reform*.
- Rivas, D., Rojo, Brizuela S., Tumin, L., Yoguel, G. (2008), “Perfil de especialización sectorial de las exportaciones argentinas en la post convertibilidad. Implicancias sobre el empleo”, CEPAL en prensa.
- Rivas, D. y G. Yoguel (2007) “El impacto de las exportaciones argentinas desde fines de los 90’s en el empleo: ¿ha cambiado algo luego de la devaluación?”, Documento de trabajo, N° 6, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires, Argentina.
- Ross, J. (2005), *Divergencia y colapsos del crecimiento: teoría y evidencia empírica*, en J.A. Ocampo (comp.), *Más allá de las reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*, Bogotá, D.C., Cepal/Alfaomega.
- Ruano, Pardo Sonia (2003), “Heterogeneidad empresarial, dinámica de la productividad y flujos de empleo: cuatro estudios sobre la empresa española” Universidad Complutense de Madrid, Facultad De Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Fundamentos del Análisis Económico, Madrid.
- Ruano, Sonia (2000), *Creación y destrucción bruta de empleo en las empresas industriales españolas*, Investigaciones económicas. Vol. XXIV (3), 563-584. Pág. 575
- Svarzman y Rozemberg (1998), *Las exportaciones de manufacturas y la generación de empleos. Un análisis de la experiencia argentina desde la convertibilidad*. Publicado en la Asociación Argentina de Economía Política.
- Wagner, J. (2002), “The causal effects of exports on firm size and labor productivity: first evidence from a matching approach”, *Economics Letters* 77 (2002) 287–292.

- Wagner, J. (2005), “Exports and Productivity: A survey of the evidence from firm level data” University of Lüneburg, Working Paper Series in Economics No. 4.
- Wooldridge (2002), “Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data”. MIT Press.
- Yu, Zhihong and Greenaway, David (2004), Firm Interactions Between Exporting Productivity: Industry Specific Evidence GEP Research Paper No. 2004/01.

V. Pymes exportadoras industriales en el nuevo contexto macroeconómico (2003-2006)

**Sebastián Rotondo,
Diego Rivas, Gabriel Yoguel¹⁰³**

A. Introducción

En los últimos décadas se ha desarrollado una amplia literatura que discute la importancia de las pequeñas y medianas empresas (pyme) en el comercio internacional (Basile 2001; Westhead *et al* 2001) y el efecto que generan en la dinámica productiva (Johanson y Vahlne, 1977, Hirsch y Bijaoui, 1985), en los procesos de cambio estructural (Ocampo, 2005; Ocampo *et al*, 2004), en la regeneración del tejido empresarial, en el aumento de la variedad y en la profundización de los procesos de destrucción creativa. Si bien muchos de estos trabajos han sido realizados en países desarrollados, incipientemente vienen apareciendo numerosos aportes realizados en países en desarrollo, tanto sobre la base de encuestas a empresas, como a partir de la información desagregada de comercio interior (Armengol *et al*, 2006; Estrada y Heiis, 2003; Iannariello *et al*, 1999; Moori-Koenig *et al*, 2001; Erbes y Roitter, 2007; Aggio, Milesi y Yoguel, 2007; Gatto, 1995, Moori-Koenig y Yoguel 1996; Moori-Koenig *et al* 2004 y 2005; Milesi, Moori-Koenig y Yoguel, 2006). Estos nuevos estudios enfatizan el rol de las pymes en la complejización del comercio exterior a la vez que toman en cuenta la fuerte heterogeneidad de este segmento productivo.

En Argentina, especialmente en los últimos años, se realizaron importantes avances para estudiar la relevancia de las exportaciones de pequeñas y medianas empresas y para identificar los factores determinantes del éxito en la inserción externa. Por un lado se analizó la estructura y dinámica de las exportaciones de estos agentes y se avanzó en la diferenciación entre firmas exitosas y no exitosas a partir de la consideración de un conjunto de dimensiones tales como la continuidad en el negocio, la diversificación y complejidad de mercados y el dinamismo de sus ventas externas. (Armengol *et al*, 2006, Moori *et al* 2004 y 2005). A la vez, diversos trabajos comenzaron a identificar los factores micro y mesoeconómicos que diferencian las performance de ambos tipo de agentes.

¹⁰³ Los autores agradecen a Francisco Gatto, Darío Milesi y Carlo Ferraro por sus valiosos comentarios.

En ese sentido, algunos trabajos identifican la existencia de un umbral mínimo de tamaño de las firmas para tener éxito en el comercio exterior. Estos trabajos enfatizan, que más allá de esta variable, el grado de desarrollo de las competencias tecnológicas y organizacionales constituyen dimensiones claves para explicar la dinámica diferencial de estas firmas en el comercio exterior¹⁰⁴ (Moori *et al*, 2005, Milesi *et al*, 2007).

A pesar de estos importantes avances la mayor parte de los trabajos mencionados fueron elaborados sobre la base de muestras a empresas que consideran la dinámica de las mismas en el mercado externo desde una perspectiva estática del tamaño, es decir, sin tener en cuenta la movilidad de la trayectoria de las firmas y el cambio de tamaño asociado. Desde esta perspectiva, este capítulo se encuadra dentro de una creciente literatura que focaliza en la importancia del proceso de nacimiento y crecimiento de las empresas y en la necesidad de considerar el tamaño de las firmas desde una perspectiva dinámica que tome en cuenta las transiciones de los agentes en el proceso de competencia. (Castillo *et al*, 2006; Kantis *et al* 2007).

Este enfoque es particularmente relevante en un período como el que se abre a partir del segundo semestre del 2002, durante el cual el significativo aumento del empleo, la producción y las exportaciones tuvieron importantes consecuencias en la movilidad empresarial (MTEySS 2007).

En ese marco, el objetivo del presente capítulo es caracterizar la inserción internacional de las pymes industriales argentinas en el período que se inicia con la crisis del modelo de convertibilidad en el segundo semestre del 1998 con especial énfasis en la dinámica de las exportaciones y el empleo a partir de una base de datos longitudinales que involucra al universo de estas empresas. En esa dirección, se indaga acerca de la movilidad de las pyme vinculadas al comercio internacional considerando las transiciones de tamaño de estas firmas a lo largo del período, es decir tomando en cuenta que en un período de fuerte crecimiento como el registrado en Argentina desde el 2003, las pymes –en especial las medianas– pueden haber aumentado significativamente su volumen de ventas y el quantum de ocupados que contratan y haber pasado a ser agentes de mayor tamaño¹⁰⁵.

Desde esa perspectiva, en este capítulo se trabaja con una definición de tamaños dinámicos que permite clasificar a las firmas en estratos según el empleo declarado en cada período. Dicha perspectiva de estratos de tamaño dinámicos permite estudiar el grupo de firmas que al comienzo de la actual fase de crecimiento eran pymes y transitaron al grupo de las grandes durante el período de análisis.

En la primera sección se efectúa un análisis de la estructura y dinámica de las pymes exportadoras industriales argentinas, teniendo en cuenta los montos exportados, el empleo, los salarios y los destinos de las exportaciones. En la segunda sección se analiza el perfil sectorial de las pymes exportadoras a partir de una clasificación de las actividades según la intensidad en el uso de los factores. Asimismo se identifican las actividades más relevantes en términos del dinamismo y participación de las exportaciones durante la post convertibilidad. En la tercera sección se analiza el comercio exterior de las pymes industriales desde una visión más integral, sumando las importaciones como variable de análisis. Luego, en la cuarta sección se analiza la evolución de un grupo de exportadores que experimentaron procesos de movilidad empresarial ascendente durante la post convertibilidad y que muestran algunos rasgos distintivos respecto de las empresas grandes y las pymes. Finalmente, se plantean las principales conclusiones del estudio.

Este estudio utiliza como fuente el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social que tiene desarrollos metodológicos específicos realizados a partir de los registros del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP) y el

¹⁰⁴ En ese sentido, la existencia de un equipo de investigación y desarrollo, la realización de actividades de capacitación y de aseguramiento de la calidad y las vinculaciones que las firmas realizan con otras empresas, con consultores y con el resto de las instituciones del sistema nacional de innovación constituyen claras variables que diferencian la performance de las pymes exitosas y no exitosas en los mercados externos.

¹⁰⁵ Más allá del cambio de estrato es factible, que estos agentes de rápido crecimiento sigan siendo pymes desde una perspectiva cualitativa; es decir la fuerte asociación entre dirección y propiedad, el tipo de gestión, la forma como se organizan los procesos de innovación, etc.

Registro Nacional de Aduanas conformando una base de datos que posee como principales variables el empleo registrado, las exportaciones, las importaciones y los salarios.

B. Estructura y dinámica de las pymes exportadoras.

En esta sección se presenta el desempeño de las pymes industriales argentinas en el período 1998-2006, tanto en términos de la estructura como de la dinámica de las exportaciones, el empleo registrado y las remuneraciones. A los efectos de este análisis, se utiliza un criterio de tamaño de carácter dinámico, que determina el estrato de tamaño de una firma en cada año. Este criterio metodológico permite centrar el análisis en la dinámica del estrato a lo largo del tiempo. Por el contrario, el criterio de tamaño histórico fijo, es más adecuado para analizar un panel de firmas.

Durante el año 2006, las pymes constituían poco más de dos tercios de las firmas exportadoras argentinas: 2.134 empresas medianas y 2.025 pequeñas (ver cuadro 1). Estas empresas, que daban cuenta del 17% del total de las pymes industriales, realizaron ventas al exterior por un monto total de alrededor de 2.600 millones de dólares, lo que significa alrededor de 623 mil dólares exportados por firma, con niveles significativamente superiores en las medianas (971 mil) respecto de las pequeñas (250 mil)¹⁰⁶.

CUADRO 1
EMPRESAS EXPORTADORAS INDUSTRIALES:
FIRMAS, EMPLEOS Y SALARIOS PROMEDIO SEGÚN ESTRATOS DE TAMAÑO
– IV TRIMESTRE DE 2006 –
(En miles y porcentajes)*

	Grandes		Pyme				Micro		Total	
			Medianas		Pequeñas					
Empresas	1,2	20,3%	2,1	34,8%	2,0	33,0%	0,7	11,8%	6,1	100%
Empleo	450,9	76,1%	110,8	18,7%	28,9	4,9%	2,3	0,4%	592,9	100%
Exportaciones	29 140 304	91,6%	2 071 878	6,5%	517 799	1,6%	96 006	0,3%	31 825 988	100%
Salarios (1)	3 311,6		2 247,4		1 854,2		1 705,0		3 036,0	

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

* Se consideran las empresas que exportan más de 10 mil dólares al año.

A pesar de la importante participación de las pymes industriales sobre el total de exportadores, sólo dan cuenta del 8% del monto exportado, mientras que las grandes empresas concentran más del 90%. Esto pone de manifiesto la gran concentración de las exportaciones del sector industrial, que tiene un consecuente impacto en la composición del empleo industrial vinculado a firmas exportadoras: mientras que las pymes industriales dan cuenta del 23,6% de la ocupación registrada, las grandes explican el 76,1% de los empleos en firmas industriales exportadoras. Sin embargo, no todo el empleo registrado por las firmas exportadoras puede ser atribuido a sus ventas externas.

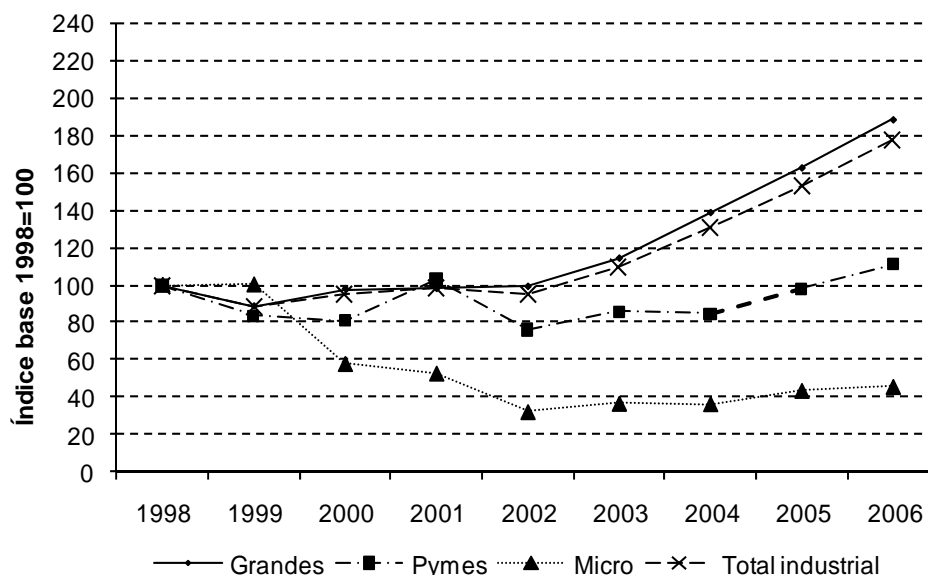
En este sentido, podría atribuirse al comercio exterior una proporción del empleo relativamente cercano al coeficiente de exportación que registra. La concentración de las exportaciones y del empleo tiene también un fuerte impacto en los salarios promedio pagados en los distintos estratos de tamaño. De esta manera, el salario promedio de las pyme, varía entre los \$ 2.250

¹⁰⁶ Este número de exportadores difiere respecto de otras estimaciones realizadas en Argentina en los últimos años (Armengol et al, 2006; Crespo), debido a que en este trabajo se excluyen aquellas firmas cuyo cociente exportaciones/ventas es inferior al 5%.

y los \$ 1.850 para empresas medianas o pequeñas respectivamente, mientras que el salario promedio en el tramo de empresas de mayor tamaño se ubica alrededor de los \$ 3.300 en el año 2006.

El gráfico 1 y la cuadro 2 presentan la evolución de los montos exportados por empresas industriales entre 1998 y 2006 según el tamaño de las firmas y teniendo en cuenta las distintas fases del ciclo económico. De allí se destaca que las exportaciones de las pymes industriales registraron un incremento del 11% entre 1998 y 2006, sensiblemente por debajo del total industrial (77%) que se encuentra fuertemente influido por el comportamiento de las grandes empresas. Esta dinámica en la evolución de los montos exportados por las pymes industriales es la consecuencia de un leve aumento en la fase de convertibilidad (3%), de una fuerte caída en el primer año de devaluación (-26%) y fundamentalmente del fuerte crecimiento registrado en el cuatrienio 2003-2006 (46%) aunque menor que el total industrial (86%). En ese contexto, las exportaciones de las firmas medianas crecieron significativamente más que las pequeñas tanto desde 1998 como luego de la devaluación. A su vez, en la fase de crisis del plan de convertibilidad las exportaciones de las firmas medianas crecieron, mientras que las ventas externas de las pequeñas cayeron, mostrando nuevamente las fuertes diferencias de sus dinámicas en el mercado. En la fase de crisis la caída de las exportaciones pyme está explicada principalmente por la *performance* de las firmas medianas (-30%), mientras que las pequeñas, que cayeron levemente (-6%).

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES SEGÚN TAMAÑO (1998-2006)
(Índice 1998=100)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

A su vez, debido a que la tasa de crecimiento de las exportaciones pyme fue menor que la correspondiente a los agentes grandes, el peso de las exportaciones industriales de las pymes en el total se redujo del 13% durante la fase de convertibilidad al 10% en 2002 y al 8,1% en 2006, con cambios significativos al interior del estrato que se manifestaron en un mayor peso de las firmas medianas que explican el 80% de las ventas externas del estrato¹⁰⁷.

¹⁰⁷ Cómo se discutirá en la próxima sección parte de la caída de la participación de este estrato de firmas se debe a un efecto de movilidad ascendente de agentes que pasan a ser grandes a lo largo del período.

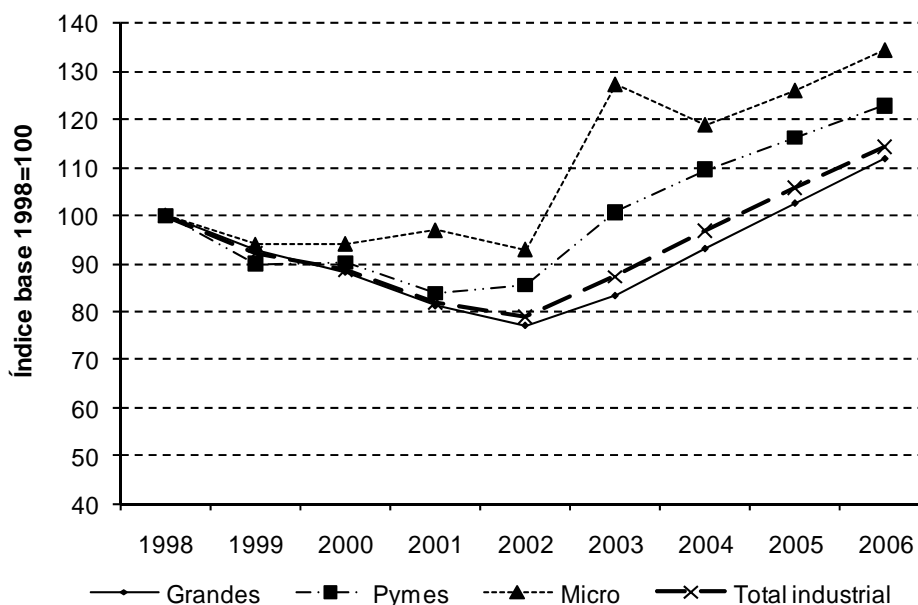
En relación a la evolución del empleo registrado en las pymes exportadoras (ver Gráfico 2 y Cuadro 3), se destaca que en el periodo 1998-2006 este grupo de empresas presentó un crecimiento cercano al 23%, superior al promedio industrial (14%) y a las tasas de las grandes (12%). En cambio las microempresas crecen (34%) fuertemente por arriba de las pymes.

CUADRO 2
TASAS DE VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES
SEGÚN TAMAÑO Y FASE DEL CICLO ECONÓMICO (1998-2006)
(En porcentajes)

	1998-2001	2002	2003-2006	1998-2006
Grandes	-2%	1%	91%	89%
Pymes	3%	-26%	46%	11%
Medianas	8%	-30%	51%	13%
Pequeñas	-15%	-6%	30%	3%
Micro	-47%	-39%	42%	-54%
Total industrial	-2%	-3%	86%	77%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN INDUSTRIAS EXPORTADORAS SEGÚN TAMAÑO
(1998-2006)
(Índice 1998=100)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP.

A pesar de que todos los estratos presentan un incremento del empleo durante el período analizado, existen diferencias entre grupos de acuerdo a las distintas fases del ciclo económico. En ese sentido las pymes exportadoras tienen una caída del empleo menor que las grandes y mayor que los micros en la fase recesiva y un incremento en la crisis (1998-2002) mientras que los demás estratos

continúan su tendencia decreciente en el empleo. Una posible explicación a este comportamiento, es una mayor capacidad de diversificación productiva de este tipo de empresas que les otorgaría mayor estabilidad en la demanda de los productos que exportan. A su vez todos los estratos muestran un crecimiento significativo similar en la fase expansiva. Al interior del estrato de las pymes, existen diferencias entre las medianas y pequeñas, en especial en el período de crecimiento 2003-2006. En la etapa recesiva caen las medianas y pequeñas a la misma tasa y en la incrementan el empleo más las pequeñas que las medianas. En cambio en la etapa post- devaluación el aumento del empleo de las medianas es más significativo que el de las pequeñas (45% y 358% respectivamente). Este proceso puede estar reflejando la movilidad ascendente de las empresas que se caracterizó en este período. Por lo tanto en el período acumulado 1998-2006 el crecimiento del empleo de las pymes está explicado fundamentalmente por las medianas. Crisis las pequeñas son las que empujan el empleo de las pymes con un incremento del 13%, mientras que las medianas crece el empleo industrial registrado en un 7%.

CUADRO 3
TASAS DE VARIACIÓN DEL EMPLEO EN PYMES INDUSTRIALES EXPORTADORAS
SEGÚN TAMAÑO Y FASE DEL CICLO ECONÓMICO (1998-2006)
(En %)

	1998-2001	2002	2003-2006	1998-2006
Grandes	-19%	-5%	45%	12%
<i>Pymes</i>	-16%	2%	44%	23%
Medianas	-16%	2%	45%	24%
Pequeñas	-17%	4%	38%	18%
Micro	-3%	-4%	45%	34%
Total industrial	-18%	-3%	45%	14%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP.

C. Perfil sectorial de las exportaciones de las pymes industriales

Desde el punto de vista sectorial las exportaciones industriales de las pymes argentinas presentan un mayor grado de diversificación relativo que las grandes empresas y por tanto al promedio de las exportaciones manufactureras industriales, rasgo que también se manifestaba durante la primera parte de los años noventa y que permitió caracterizar a estas empresas como de mayor contenido tecnológico relativo cuando se las comparaba con las firmas grandes que determinaban el perfil de especialización del país (Moori- Koenig y Yoguel, 1996). Hacia 1998 la estructura exportadora pyme analizada a partir de una taxonomía que diferencia las ramas de actividad en términos de su intensidad factorial y tecnológica (Katz y Stumpo, 2001) mostraba una mayor complejidad relativa que la analizada para el total de la industria manufacturera (ver cuadro 4).

De esta manera, las exportaciones de las pymes industriales en ramas intensivas en ingeniería cuyas ventas externas prácticamente se duplicaron entre 1998 y 2006, incrementaron significativamente su peso en la composición de las exportaciones de las pymes industriales, del 10% del total en 1998 al 18% en 2006. Por otra parte, debe destacarse que esta proporción es muy superior respecto a lo que sucede para el total industrial, donde la participación de las empresas exportadoras intensivas en el uso de ingeniería es cercana al 4%¹⁰⁸.

¹⁰⁸ Al desagregar el estrato pymes, según la intensidad de factores y tecnológica, entre medianas y pequeñas no se encuentran grandes diferencias con respecto al total en el año 2006. Al observar si hubo cambios en la composición, al interior del estrato, en el período 1998-2006, se puede remarcar diferencias en los sectores de alimentos y otros intensivos en recursos naturales. Las firmas medianas que tenían una participación del 48%, en el

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PYMES INDUSTRIALES ARGENTINAS POR TIPOLOGÍA DE RAMAS DE ACTIVIDAD DE LAS SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA

Ramas	Pymes				Total industrial	
	1998	2002	2006	var 98-06	1998	2006
Intensivas en ingeniería	10,3%	12,0%	18,2%	95,9%	4%	4%
Complejo automotriz	3,4%	6,8%	5,0%	62,9%	18%	14%
Alimentos	46,6%	40,7%	37,9%	-9,7%	50%	50%
Intensivos en recursos naturales	9,4%	13,2%	15,0%	76,5%	14%	21%
Intensivas en mano de obra	30,3%	27,4%	23,9%	-12,3%	14%	10%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	11,0%	100%	100%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Respecto de las exportaciones correspondientes al complejo automotor, las pymes industriales presentan una participación inferior al total industrial¹⁰⁹. Sin embargo, su peso en las exportaciones en el total de pymes industriales casi se duplicó hacia el 2006, luego de haber alcanzado un nivel máximo durante la crisis, como consecuencia de una estrategia contracíclica de las firmas. La dinámica exportadora de estas empresas se explicaría fundamentalmente por el comportamiento del segmento de autopartes orientado al mercado de reposición.

La participación del sector alimenticio en las exportaciones de las pymes industriales ha disminuido del 47% en 1998 al 38% en 2006. Esta caída se explica principalmente por el desempeño de este sector durante la crisis 1999-2002. Teniendo en cuenta que para el total de la industria el peso de las ventas externas del sector alimentos se mantuvo constante, esto podría estar reflejando i) la existencia de procesos de concentración sectorial –fusiones y adquisiciones– durante el período analizado y ii) ciertos procesos de movilidad empresarial ascendente que serán abordados más adelante en este estudio.

Las exportaciones de bienes intensivos en mano de obra que daban cuenta del 30% de las exportaciones Pyme hacia 1998 se redujeron a algo menos del 25% en el 2006. Esto se debe en parte, a una disminución del monto exportado del 12% durante el período. A pesar de dicha disminución en las exportaciones de las pymes intensivas en mano de obra, el peso de estos bienes aún duplicaba la participación que tenían para el total industrial poniendo de manifiesto otras especificidades de estas firmas.

Finalmente, entre los años considerados se advierte un fuerte incremento en el peso de las exportaciones de productos intensivos en recursos naturales sobre el total de ventas externas de las pymes industriales, explicado por el incremento del monto exportado (86%) y de la participación registrada en esos años. En suma, una primer mirada agregada del perfil de especialización de exportaciones pyme luego de la devaluación permite advertir un aumento de la complejización de la canasta de productos exportados, especialmente debido al avance de la participación de bienes intensivos en ingeniería y del complejo automotor, lo que constituye una conducta que resalta aún más cuando se la compara con la inserción externa de las grandes empresas.

A modo de síntesis, la cuadro 5 presenta un análisis más desagregado de la estructura exportadora de las pymes industriales, que posibilita vincular la importancia de las ramas según su participación en las ventas externas de 2006 (filas) con el dinamismo de dichas ramas en la fase de crecimiento 2003-2006 (columnas).

sector de alimentos, pasa a representar en el año 2006 el 36%, mientras que en las pequeñas de ser el 41% en 1998 pasó a incrementar su participación en 44%. En el sector de otros intensivos en recursos naturales la situación es inversa, de tener menos peso las medianas en 1998 (9%) pasa en el 2006 a ser el de mayor peso al interior del estrato (16%). En ese período, las pequeñas, mantienen su participación en 10%.

¹⁰⁹ Esto se debe a que en el estrato de las pymes predominan los fabricantes de autopartes, mientras que en el caso de las grandes empresas toman protagonismo las empresas terminales.

En primer lugar, en el cuadrante superior izquierdo se ubican las actividades que tradicionalmente cuentan con una alta participación en las exportaciones. Estas ramas industriales (Alimentos y bebidas, productos textiles, cuero y calzado, complejo automotor, industria química y caucho y plástico) que en 2006 daban cuenta del 70,5% del monto exportado, tuvieron incrementos de sus exportaciones por debajo del promedio en el período 2003-2006 (36,5% para el total del grupo). Un rasgo a destacar de la dinámica de las exportaciones pyme de este grupo son: i) la significativa caída de las ventas externas de autopartes en el nuevo régimen macroeconómico y ii) el aumento del peso de los metales comunes, aunque dando cuenta de algo menos del 3% de las exportaciones Pyme en el 2006.

CUADRO 5
MATRIZ DE DOBLE ENTRADA SEGÚN RANKING DE PARTICIPACIÓN Y
DINÁMICA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS RAMAS PYME

		Dinamismo pyme 2003-2006	
		Bajo Dinamismo (por debajo del promedio)	Alto Dinamismo (sobre el promedio)
Composición de las exportaciones pyme 2006	Alta Participación (10 ramas con mayor peso)	Alimentos y bebidas Productos Químicos Cuero y calzado Productos textiles Productos de caucho y Plástico Autopartes	Maquinarias y equipos Metales comunes Muebles Otros Productos de Metal
	Baja Participación	Papel Confeciones Maquinaria de Oficina Otros equipos de Transporte Tabaco Edición	Madera Reciclado de desperdicios y desechos Productos de Petróleo Instrumentos Médicos Aparatos Eléctricos Radio y Televisión Otros Minerales de Metal

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Por otro lado, en el cuadrante superior derecho se encuentran las ramas con alto peso en las exportaciones en el 2006 y con mayor dinamismo a partir del cambio del régimen macroeconómico (Productos de metal, metales comunes, maquinaria y equipo y muebles). Estas ramas, que explican casi el 18% del monto exportado en 2006, tuvieron un dinamismo de sus ventas externas superior al promedio de las pymes industriales (117% frente al 84% entre 2003 y 2006).

El cuadrante inferior derecho muestra un conjunto de actividades que pese a tener un fuerte dinamismo entre 2003 y 2006, no tienen una participación tan relevante en la composición de las exportaciones. Este es el caso de la fabricación de productos de madera, actividades de reciclado, derivados de petróleo, fabricación de instrumentos médicos, aparatos eléctricos, aparatos de radio y televisión y productos de minerales no metálicos, que tuvieron un incremento del 165% en sus exportaciones a partir de 2003, pero sólo explican el 9,2% del total de las exportaciones del 2006.

Finalmente, en el cuadrante inferior izquierdo, se ubican las ramas de actividad menos relevantes desde el punto de vista de la composición de las ventas al exterior y que fueron menos dinámicas que el incremento promedio de las exportaciones de las pymes industriales. Se trata de la producción de papel, tabaco, maquinaria de oficina, las actividades de edición y el rubro confecciones. Este conjunto de actividades tiene un peso limitado en el total de las exportaciones pyme (2,7%) y fue

el menos dinámico en la evolución de dicha variable en el período 2003-2006, con un incremento del 33,5% durante la actual fase de crecimiento.

La composición y la dinámica del perfil de especialización de las exportaciones comentado en el caso de las pymes es significativamente diferente del correspondiente a los agentes grandes (ver Cuadro 1, 2 y 3 en el AE). Esto se relaciona principalmente con el peso que tienen algunas actividades con economías de escala que trascienden el perfil de especialización productiva de las pymes industriales argentinas. De esta manera, en el total industrial, aparecen en el cuadrante más “virtuoso” (alto peso en las exportaciones de 2006 y dinámica mayor al promedio en 2003-2006) ramas como la industria del papel, el complejo de caucho y plástico y la refinación del petróleo, que son actividades claramente dominadas por grandes firmas. Por el contrario, algunas ramas caracterizadas por una mayor presencia de pymes como la fabricación de productos de metal, la fabricación de muebles, instrumentos médicos y productos, resultan relativamente menos dinámicas cuando se analizan las exportaciones totales de la industria.

D. Saldo comercial de las pymes industriales

Una de las características del proceso de apertura y globalización que se manifiesta en la mayor parte de los países e independientemente del tamaño de la firma, es que la mayoría de los agentes exportadores son también importadores (Bernard *et al*, 2007; Graham., 1999; Lee, 1998; Lages, 1995).

En Argentina, las pymes industriales que exportan e importan constituyen el 70% del total de firmas involucradas en operaciones de comercio exterior, lo que revela la existencia de una fuerte asociación entre la conducta exportadora e importadora de estos agentes que tradicionalmente tenían un menor coeficiente de importación directo e indirecto¹¹⁰.

Considerando como exportadoras (importadoras) a las pymes que realizaban transacciones comerciales superiores a los 10.000 dólares anuales hacia 1998 podían ser identificadas cerca de 3.500 pymes exportadoras y 5.700 empresas importadoras (ver cuadro 6). Es de destacar que el número de exportadores se redujo hacia el 2002 pero aumentó en la fase de crecimiento que se inicia el segundo semestre del 2002 tanto entre las firmas medianas como pequeñas. Algo similar sucede con la evolución del stock de de las pymes importadoras.

Más allá de estas consideraciones es interesante notar que el ratio de firmas exportadoras/importadoras es contracíclico pero aumenta entre 1998 y 2006 tanto en el caso de las firmas pequeñas como entre las medianas.

CUADRO 6
CANTIDAD DE PYMES INDUSTRIALES EXPORTADORAS
E IMPORTADORAS EN 1998, 2002 Y 2006

	1998			2002			2006		
	Exportadores	Importadoras	Ratio X/M	Exportadores	Importadoras	Ratio X/M	Exportadores	Importadoras	Ratio X/M
Medianas	1 735	2 576	0,67	1 491	1 387	1,07	2 134	2 310	0,92
Pequeñas	1 754	3 112	0,56	1 553	1 355	1,15	2 025	2 388	0,85
Pymes	3 489	5 688	0,61	3 044	2 742	1,11	4 159	4 698	0,89

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

¹¹⁰ El modelo sustitutivo de importaciones que caracterizó al desarrollo de la industria nacional hasta mediados de 1970, implicaba una mayor integración de las firmas a los mercados locales. Por el contrario, la apertura comercial, en sus diferentes etapas, favoreció un aumento de la participación de componentes importados en la función de producción de las firmas.

Desde el punto de vista del balance comercial de las Pyme, se observa que durante el año 2006 el balance es negativo: las pymes presentan un saldo comercial cercano a los 500 millones de pesos, el cual es explicado principalmente por el déficit generado por las pequeñas empresas (ver Cuadro 7).

CUADRO 7
MONTO EXPORTADO E IMPORTADO Y SALDO COMERCIAL EN 1998, 2002 Y 2006
POR AGENTES PYMES INDUSTRIALES
(En millones de dólares)

1998	Exportadores	Importadoras	Ratio X/M
Medianas	1 735	2 576	0,67
Pequeñas	1 754	3 112	0,56
Pymes	3 489	5 688	0,61
2002	Exportadores	importadoras	Ratio X/M
Medianas	1 491	1 387	1,07
Pequeñas	1 553	1 355	1,15
Pymes	3 044	2 742	1,11
2006	Exportadores	importadoras	Ratio X/M
Medianas	2 134	2 310	0,92
Pequeñas	2 025	2 388	0,85
Pymes	4 159	4 698	0,89

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

A pesar del desbalance entre importaciones y exportaciones observado en las pymes industriales para el último año, se destaca que el déficit de 2006, es poco menos de la mitad del saldo negativo del año 1998 para los mismos estratos de tamaño (1000 millones de dólares). Esta diferencia se explicaría no solo por una mejor dinámica exportadora de las pymes industriales durante la etapa post convertibilidad, sino también por la existencia de un proceso sustitutivo de importaciones que permitió alivianar el déficit comercial.

Analizando la importación de bienes de capital por parte de las pymes industriales como aproximación a los procesos de inversión, se observa una fuerte recuperación respecto a los montos de bienes de capital importados respecto de la crisis (ver cuadro 8). De esta manera, las pymes industriales, que importaron bienes de capital por un monto de 120 millones de dólares en el año 2002, pasaron a invertir cerca de 460 millones en 2006, lo que implica un aumento del 283% en este concepto en el período post devaluación. Este incremento resulta muy relevante en las firmas pequeñas, que en 2006 dedicaron el 18% de sus importaciones a la compra de bienes de capital (para las medianas esta proporción fue del 14%). Si bien la proporción del gasto en bienes de capital en las pymes industriales es menor en 2006 (15%) que en 1998 (19%) cabe destacar que en el contexto macro de la convertibilidad era más favorable para la importación de este tipo de bienes.

CUADRO 8
IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL DE LAS PYMES INDUSTRIALES
EN 1998, 2002 Y 2006
(En millones de dólares)

	1998		2002		2006	
		% BK/impo		% BK / impo		% BK / impo
Medianas	440	19%	92	11%	317	14%
Pequeñas	207	21%	27	11%	143	18%
Pymes	647	19%	120	11%	459	15%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Desde la perspectiva de las importaciones, algo más de un tercio del total corresponde a productos intensivos en ingeniería y al complejo automotriz, lo que representa una proporción inferior que la correspondiente al total nacional. Este menor peso de las importaciones de esos productos junto con el mayor peso de las exportaciones estaría respaldando aún más la hipótesis de mayor complejidad relativa del tipo de bienes transado en el comercio internacional por este tipo de agentes. Por el contrario, el peso de los bienes intensivos en trabajo en el total de las importaciones (algo más de un tercio del total), constituye una proporción superior al total nacional (ver cuadro 9).

Para complementar el análisis de la evolución de los montos de importaciones, la cuadro 9 también presenta la distribución de las importaciones de bienes de capital según las distintas categorías de intensidad en el uso de los factores. Aquí se puede apreciar como la participación de las importaciones de bienes de capital sobre el total de compras externas en las ramas intensivas en ingeniería han mantenido un fuerte incremento entre 1998 y 2006, pasando del 45% al 57%. De hecho, es la única categoría que presenta un crecimiento del peso de bienes de capital sobre las importaciones. Por el contrario, en el complejo automotriz (pymes autopartistas, básicamente del mercado de reposición) el peso de los bienes de capital sobre las importaciones totales disminuye del 12% en 1998 al 9% en 2006. Para las ramas intensivas en recursos naturales, la caída en la importancia de los bienes de capital fue de más de cinco puntos porcentuales entre 1998 y 2006 (de 22% a 17%). En las actividades intensivas en mano de obra y las del sector alimentos, también se observan caídas pero más moderadas.

CUADRO 9
DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES Y DE BIENES DE CAPITAL DE LAS PYME INDUSTRIALES POR TIPOLOGÍA DE RAMAS SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA
(En porcentajes)

Ramas	1998		2002		2006	
	Impo	BK	Impo	BK	Impo	BK
Intensivas en ingeniería	24,6%	44,6%	15,4%	49,9%	25,3%	56,6%
Complejo automotriz	6,4%	12,2%	7,6%	9,6%	6,4%	8,7%
Alimentos	9,7%	6,0%	8,8%	9,7%	5,5%	4,7%
Intensivos en recursos naturales	25,8%	22,1%	27,3%	18,1%	27,3%	16,7%
Intensivas en mano de obra	33,6%	15,1%	40,9%	12,6%	35,4%	13,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Por otra parte, es interesante analizar el balance comercial de las Pymes exportadoras y en especial efectuar una comparación con las tendencias comentadas anteriormente en el caso del total de las firmas exportadoras industriales argentinas (ver cuadro 11).

Tanto el saldo negativo inicial (1998), como el final (2006), pueden ser explicados como consecuencia de un nivel positivo en alimentos y niveles negativos tanto en las ramas más intensivas en conocimiento (ingeniería y complejo automotor) como en las intensivas en recursos naturales y mano de obra.

Tal como se explicó anteriormente, las pymes industriales muestran un saldo comercial deficitario en el año 2006 (-459 millones de pesos), lo cual difiere del resultado para el total de los estratos de tamaño, que presenta un saldo positivo de 10.800 millones de dólares. Es decir, el saldo comercial de las pymes tiene una incidencia negativa del 4% sobre el saldo para el total de tamaños o en el mejor de los casos un saldo nulo cuando no se considera los bienes de capital.

Sin embargo, hacia el año 2006 el desequilibrio comercial en las pymes industriales se había reducido poco más de la mitad respecto del año 1998. Esta reducción se basó en la recuperación en la etapa post-devaluación de las ramas intensivas en ingeniería y en el complejo automotor,

que redujeron su déficit comercial cerca de la mitad. En las ramas intensivas en recursos naturales el saldo comercial se mantiene deficitario pero es un 31% menor al de 1998. Por el contrario, en las ramas intensivas en mano de obra, el desbalance se incrementó un 10%, lo que podría explicarse principalmente por i) la consolidación en los mercados mundiales de países con fuertes ventajas en la producción de bienes intensivos en mano de obra, especialmente China y en menor medida por ii) estrategias empresariales dirigidas a generar mayores economías de variedad en el mercado interno a partir de la importación de productos extranjeros.

El saldo negativo de las firmas en bienes intensivos en mano de obra en los exportadores pyme explica algo más de dos tercios del saldo negativo agregado de estos productos. Por el contrario, en el caso del complejo automotriz las pymes explican solo el 3% del total mientras que en los intensivos en ingeniería el 17%. A su vez, es interesante señalar que el saldo negativo de estos agentes en el comercio de bienes intensivos en recursos naturales contrasta con el nivel positivo registrado para el total de los agentes en 2006 en línea con el perfil de especialización predominante. Finalmente, las pymes explican sólo el 6% del saldo positivo en alimentos. Este conjunto de indicadores reflejan en algún sentido el proceso de complejización relativo de las exportaciones pymes luego de la devaluación. (Ver cuadro 10)

CUADRO 10
SALDO COMERCIAL PYME POR TIPOLOGÍA DE RAMAS
SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA
(En millones de dólares)

Ramas según intensidad en el uso de los factores	1998	2002	2006	Var 1998-2006	Saldo comercial Total industrial 2006 (millones de dólares)	Incidencia del saldo pyme 2006 / total industrial
Intensivas en ingeniería	-581	43	-302	-48%	-1 797	17%
Complejo automotriz	-135	36	-66	-51%	-2 411	3%
Alimentos	762	624	812	7%	14 553	6%
Intensivos en recursos naturales	-642	-69	-443	-31%	1 125	-39%
Intensivas en mano de obra	-417	33	-461	10%	- 710	65%
Total	-1 014	667	- 459	- 1	10 759	-4%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana

Por un lado, el capítulo ha presentado las principales características de las pymes exportadoras del sector industrial, en términos de su estructura, dinámica, perfil sectorial y desde una visión integrada del comercio exterior (exportaciones e importaciones). Por otro lado, se ha mostrado que si bien las pymes industriales explicaban cerca de las dos terceras partes del stock de exportadores industriales de 2006, su participación en los montos exportados (8%) y en el empleo (23,5%) es limitada. Más allá de esto, en la etapa post devaluación la dinámica del empleo en las pymes industriales que exportan ha sido superior a la evolución del empleo de las empresas grandes. Sin embargo, no ocurre lo mismo con la dinámica de las exportaciones, que si bien crecieron mucho en la post devaluación, lo hicieron a un ritmo menor que las grandes empresas. Esta menor dinámica de las exportaciones de las pyme industriales no necesariamente implica la existencia de limitaciones del estrato frente al comercio exterior. Por el contrario, el menor incremento en las ventas externas respecto de las grandes firmas se explica por un proceso de movilidad ascendente de las pymes exportadoras, muy dinámicas en el empleo y en las exportaciones, desde el conjunto de las pymes hacia las grandes.

La siguiente sección propone analizar este grupo de empresas que cambian de tramo de tamaño considerando la importancia que tienen en el comercio exterior y el empleo. En esa dirección se identifica y caracteriza un grupo de firmas que a pesar de su fuerte naturaleza “PYME”, pueden desarrollar procesos de movilidad empresarial ascendente dadas por el incremento del números de ocupados.

E. Estructura y dinámica de las firmas industriales con movilidad ascendente

El desarrollo de procesos de movilidad empresarial ascendente dentro de los estratos de firmas de menor tamaño, tanto para agentes con inserción en mercados externos como para firmas dedicadas al mercado interno, permite moderar el grado de vulnerabilidad al ciclo económico al que están expuestas este tipo de empresas. La consolidación de estas empresas implica la generación de puestos de trabajo más estables y con mayores salarios, factor clave para las economías emergentes. En el caso específico de las empresas exportadoras que atraviesan dichos procesos de movilidad ascendente, su crecimiento y consolidación en los mercados externos como agentes de mayor tamaño relativo les permite, por un lado, transitar senderos con mayor independencia respecto del ciclo económico doméstico y, por otra parte, promover procesos de competitividad relacionados no sólo a los precios relativos sino también a la generación de economías de escala. En la medida que se pueda aplicar a regiones específicas, constituye un indicador de desarrollo territorial o local.

A continuación se dimensiona el fenómeno de movilidad de las firmas que operan en el comercio exterior.

CUADRO 11
MATRIZ DE MOVILIDAD ENTRE ESTRATOS DE LAS FIRMAS EXPORTADORAS.
PERÍODO 2003-2006
(en porcentajes)

Año 2003	Año 2006			
	Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro
Grandes	17,3%	0,7%	0,0%	-
Medianas	7,0%	23,8%	1,1%	0,2%
Pequeñas	0,4%	12,2%	20%	0,9%
Micro	0,0%	0,7%	5,9%	5,1%
Nuevas empresas	0,2%	0,9%	1,9%	2,1%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Se observa que existe un fenómeno relevante de movilidad ascendente entre estratos en términos de firmas. Este proceso involucra al 26% de las firmas que en el 2003 pertenecían a un estrato y en el año 2006 pasaron a uno superior (por ejemplo: de medianas a grandes, de micro a pequeñas y de pequeñas a medianas). Por su parte, en este período de fuerte crecimiento económico casi el 66% de las empresas no cambian de tamaño (ver cuadro 11, diagonal). Los dos grupos más relevantes de este proceso son los que se producen al interior del estrato pymes (pequeñas que pasan a medianas que son 555 firmas) que representan el 12% de las firmas, y las pymes del 2003 que se transforman en grandes en 2006 (7,4%)¹¹¹ que en su gran mayoría está explicado por firmas medianas. El restante fenómeno de movilidad ascendente lo presentan las micro que suben al estrato de pequeñas (5,9% y equivalen a 267 empresas).

En términos de exportaciones las firmas exportadoras que atravesaron un proceso de movilidad ascendente explican el 5% del total exportador, siendo el grupo de de las medianas que pasan a grandes el más significativo. El grupo de empresas que pasan tanto de pequeñas a medianas como de micro a pequeñas sólo representan el 2% de las exportaciones. Por otro lado, el restante 95% está explicado por las empresas que se mantienen en el mismo estrato de tamaño.

¹¹¹ Dentro de este grupo 318 firmas son medianas y solo el 19 restante de firmas que pasan a grandes son pequeñas en el año 2003.

Por último en términos de empleo estas firmas con movilidad ascendente concentran el 16% del empleo registrado de las exportadoras industriales del 2006. Dentro de este grupo sobresalen el de las pymes que pasan a grandes que explican el 10%, mientras que sólo el 5% del empleo total lo explican las pequeñas que pasan a medianas.

Esta movilidad “intra estrato” (pequeñas que pasan a medianas) a pesar de no ser profundizada en este estudio, representa una potencialidad en términos de ascenso empresarial si se mantiene la tendencia de crecimiento. Por su parte, la siguiente sección del trabajo se va a focalizar en la caracterización de las firmas que atraviesan el proceso de movilidad ascendente “inter estrato” (mediano y pequeño que pasan a grandes) que permite identificar las empresas con posibilidades de ser actores centrales del cambio estructural dentro del tejido industrial¹¹². Dado que son firmas de mayor tamaño relativo podrían tener impacto en un mediano plazo en el perfil de especialización del estrato de grandes que determinan el comercio exterior. Además, estas firmas representan no sólo más ocupación registrada, sino también una mayor calidad del empleo generado (salario, estabilidad, competencias de los trabajadores). En relación a las industrias exportadoras, permite identificar segmentos más dinámicos y con un perfil de especialización relativo diferente al predominante en la industria argentina.

1. Las Medianas que pasan Grandes

En esta sección se discute el efecto sobre la dinámica de las exportaciones industriales argentinas del grupo de empresas (337) que cambiaron de estrato de tamaño en la fase de crecimiento que se inicia en el segundo semestre del 2003, y que pasan de pymes en el 2003 a grandes en el 2006.

En general la política pública hacia el conjunto de pymes se ha dirigido a sostener o potenciar con distintos instrumentos al grupo de firmas que son pequeñas, dado que estas presentan ciertos grados de vulnerabilidad. En consecuencia no ha tenido tanta relevancia como objeto de política el grupo de firmas más consolidadas, como las firmas medianas de mayor tamaño. En ese sentido, se discute la dinámica de las exportaciones y del empleo de estas firmas y las diferencias encontradas con respecto al grupo de pymes analizadas en la sección anterior. El análisis se centrará fundamentalmente en términos del perfil de especialización, la antigüedad en el mercado, el grado de complejidad tecnológica de los productos que elaboran y los precios medios que obtienen, la continuidad en el comercio exterior, la diversificación de mercados y el saldo de balance comercial.

En el año 2006, como se describió en la sección anterior, el grupo de exportadoras con movilidad empresarial ascendente (pymes que pasan a grandes), representaban el 7,4% de las empresas exportadoras y daban cuenta del 10 del empleo generado y del 3% del total de las exportaciones industriales. Estos indicadores ponen de relieve que se trata de agentes grandes de menor tamaño relativo. En ese sentido, en el 2006 daban cuenta del 37% de las empresas grandes exportadoras, del 12% del empleo de ese estrato y de sólo el 3,11% del monto exportado, lo que las diferencia del núcleo duro de empresas exportadores de gran porte.

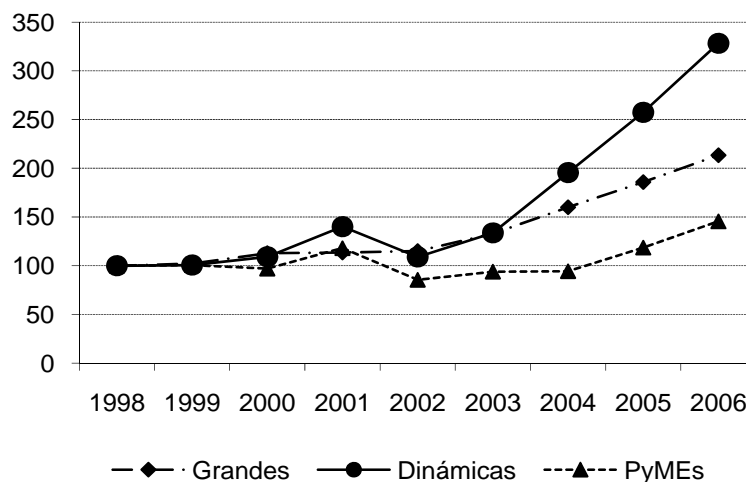
El gráfico 3 presenta la evolución de los montos exportados por las empresas industriales clasificadas en tres estratos de tamaño: las grandes empresas, las pymes y las firmas con movilidad empresarial ascendente en la post convertibilidad (“dinámicas”). Es evidente el fuerte crecimiento de las exportaciones en las empresas con movilidad ascendente, tal es así que entre 2003 y 2006 este grupo de empresas presentó un incremento de sus ventas externas cercano al 200%, muy por encima de las grandes (86%) y de las pymes (70%).

Por otra parte, la evolución de las exportaciones en las firmas industriales con movilidad ascendente en el período 1998-2002 aporta algunos indicios de que el comportamiento de las firmas dinámicas con movilidad ascendente, al menos en lo que hace a la dinámica de ventas externas,

¹¹² Es interesante señalar que el agregado de grandes empresas presenta también una fuerte heterogeneidad aunque desde el punto de vista estadístico se suele tratar a este agregado de una forma homogénea. En esa dirección las pymes que pasan de estrato pueden ser consideradas como grandes de menor tamaño relativo.

es i) más parecido al de las grandes empresas que a las pymes y ii) es parte de un proceso de largo plazo que fue favorecido por la devaluación de la moneda. Es decir, los exportadores industriales con movilidad ascendente en la post convertibilidad son agentes que, al parecer, venían desarrollando un proceso de fuerte inserción externa desde el período de la convertibilidad y no son meramente un fenómeno de la post devaluación.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EMPRESAS QUE CAMBIAN
DE ESTRATO DE TAMAÑO (1998-2006)
(Índice 1998=100)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Suponiendo que el grupo de las pymes dinámicas aún formase parte de su estrato de origen (pyme), el peso de estas empresas en las variables consideradas (empleo y ventas externas) sería significativamente superior. Es decir, considerando una visión de tamaños históricos fijos, las pymes exportadoras dinámicas sólo representarían 8% del total del estrato pyme en 2006, pero darían cuenta del 31% del empleo registrado y 33% del monto exportado. Como se observa, se trata de un grupo que teniendo origen pyme muestra en la fase de crecimiento de la economía argentina una dinámica muy significativa tanto en términos del número de ocupados como del monto exportado¹¹³. Una característica importante de este grupo es que el 93% de su monto exportado está concentrado en firmas (82%) que exportan continuamente en todo el cuatrienio. Al compararlos con el estrato de origen y destino, las pymes se caracterizan por ser menos estables en el comercio exterior (87%) que las firmas grandes que en su mayoría exportan los cuatro años (99%).

Cuando se analiza el monto exportado por estas pymes industriales que saltan de estrato en el año 2006, por antigüedad (cuadro 13) se advierte una distribución relativamente similar al grupo de pymes pero con menor peso de las creadas desde el período de crisis que se abre en 1998. Esto pone de relieve la importancia que tiene un umbral mínimo de años en el mercado para sustentar procesos de crecimiento como el protagonizado por este tipo de agentes. Así, mientras un cuarto del total de las

¹¹³ Es interesante señalar que si el tamaño de las firmas se considera fijo, y no se tomara en cuenta la movilidad entre estratos, las exportaciones industriales de las pequeñas y medianas empresas argentinas, se habrían incrementado significativamente a partir de 2003 (111% y 93% respectivamente) luego de haberse reducido 31% entre 1998 y 2002. Sin embargo, la diferencia entre la dinámica efectiva de las Pymes y la derivada de considerar a los estratos fijos se explica porque las exportadoras que originariamente era Pymes tuvieron una dinámica superior a las empresas que continuaron en el estrato a lo largo del período

exportaciones de las pymes corresponden a firmas creadas a partir de 1998 la proporción es del 13% cuando se considera el grupo que pasa al estrato grande. Se advierten asimismo fuertes diferencias si se las compara con el estrato de destino, en el que sólo el 3% de las exportaciones corresponden a firmas creadas en ese período¹¹⁴.

CUADRO 12
VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y EL EMPLEO
ENTRE 2003 Y 2006 POR ESTRATO DE TAMAÑO
(CAMBIAR PYMES QUE CAMBIAN DE ESTRATO)

	Empleo (ocupados)				Exportaciones (millones dólares)			
	2003	2006	variación 2003-2006		2003	2006	variación 2003-2006	
			abs	%			abs	%
Grandes	336 628	404 809	69 093	20%	17 632	28 335	10 703	61%
Pymes que cambian de estrato	21 167	46 137	23 818	97%	332	806	473	142%
Pymes	89 064	139 672	50 074	55%	1 667	2 590	923	55%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Por su parte, el peso de las exportaciones de las firmas de este grupo creadas tanto en la fase ascendente de la convertibilidad (1991-1997) como en la fase de transición posterior a la crisis del período sustitutivo, es muy similar a las pymes y sustantivamente superior al grupo de destino. Finalmente el peso de las firmas creadas durante el período sustitutivo en el total de exportaciones del grupo es levemente superior a las pymes y significativamente menor al grupo de destino caracterizado, en general, por el predominio de más 30 años de antigüedad (ver cuadro 13). Es decir, el sendero evolutivo de este grupo que en los últimos años transita de estrato tiene aún más semejanzas con el grupo de origen que con el grupo destino. En algún sentido, este mayor parecido a la conducta de las firmas que continúan siendo pymes pone de manifiesto que la consideración de los factores que definen la pertenencia a un estrato de tamaño debería incluir también aspectos cualitativos que vayan más allá de las ventas y el número de ocupados.

CUADRO 13
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL MONTO EXPORTADO EN EL AÑO 2006
POR ESTRATO SEGÚN AÑO DE CREACIÓN DE LAS EMPRESAS

	Estratos según período de creación de la de la firma						Total
	2002-2006	1998-2001	1991-1997	1983-1990	1976-1982	antes de 1976	
Grandes	1%	1%	12%	4%	6%	76%	100%
Pymes que saltan de estrato	4%	10%	29%	16%	13%	28%	100%
Pymes	10%	15%	27%	15%	8%	25%	100%

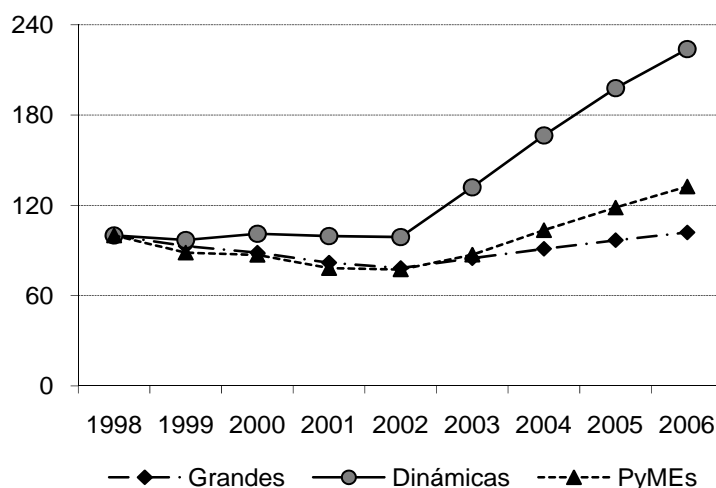
Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

¹¹⁴ En el caso de las firmas grandes un número significativo de años en el mercado parece una condición necesaria para la inserción externa aún más importante.

Se trata de firmas que exportaban en el año 2006 alrededor de un millón seiscientos mil dólares cada una, con niveles superiores a dos millones en las creadas en los últimos cuatro años y en la fase de crecimiento del régimen de convertibilidad. Estas firmas, al igual que las pymes, registran un saldo de comercio negativo de casi medio millón de dólares por firma, lo que es casi cinco veces superior al saldo comercial negativo del grupo pymes. En este sentido este grupo está más sobre representado entre los importadores que entre los exportadores.

En términos de la evolución del empleo en el grupo de firmas con movilidad ascendente de la post convertibilidad, se destaca, por un lado, la gran brecha que efectivamente separa estas firmas del resto de estratos de tamaño durante la etapa posterior al cambio del régimen de crecimiento económico. De esta manera, mientras en el año 2003 existía una distancia de 21 puntos porcentuales (pp.) entre el crecimiento del empleo de las empresas grandes y pymes respecto del grupo dinámico, hacia el año 2006 esa brecha se había ampliado al orden de los 91 pp. en relación a las pymes y 121 pp. respecto de las grandes empresas. De hecho, esta brecha en el ritmo de crecimiento del empleo es lo que distingue al grupo con movilidad ascendente del resto, posibilitando el paso de un estrato a otro. Igualmente, llama mucho la atención la manera y la velocidad con la que crece la ocupación en estas empresas.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN EMPRESAS QUE CAMBIAN DE ESTRATO DE TAMAÑO
(1998-2006)
(Índice 1998=100)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Por otro lado, si bien la magnitud de las brechas de crecimiento en la post convertibilidad es altamente significativa, no hay que dejar de destacar la *performance* de estas firmas durante la crisis 1999-2002. En dicha etapa es cuando se comienza a evidenciar una brecha en la evolución del empleo entre firmas con movilidad y las que se mantienen en su estrato. Mientras que las firmas industriales exportadoras grandes y pymes destruían empleo durante la recesión el grupo de movilidad ascendente sostuvo sus dotaciones prácticamente constantes, demostrando una mejor capacidad para sobrellevar la crisis, muy posiblemente basada en un tipo de inserción externa más sólida que el resto de las firmas industriales exportadoras. En este sentido, a continuación se presentan algunas especificidades de las firmas con movilidad empresarial ascendente que podrían ayudar a comprender el perfil de estas firmas y, por ende, algunos indicios para explicar la mejor dinámica de este grupo de empresas respecto del resto de los exportadores industriales.

2. Las especificidades de las firmas con movilidad ascendente

A efectos de comparar los principales rasgos de estas empresas con las pymes y el resto de las grandes, se considera el grado de diversificación de mercados y de productos y la complejidad tecnológica y los precios medios de los productos exportados. (Ver cuadros 14 a 17)

Por un lado, se estima un indicador construido a partir del número de países a los que las empresas destinan sus productos, dando cuenta de manera aproximada del tipo de estrategia comercial desarrollada. Este indicador se complementó con otro estimado a partir la inserción de productos que pone de manifiesto que la estrategia de comercialización a los mercados externos está vinculada con la venta de uno o dos productos o de una mayor diversificación de la oferta de productos exportables. Al comparar los distintos grupos se observa que en su gran mayoría el monto exportado está vinculado con una elevada diversificación de los mercados externos. El grupo de pymes que transitan de estrato destina casi tres cuarto de sus exportaciones a mas de ocho mercados lo que constituye una proporción similar a la de las grandes firmas. Esto contrasta con la conducta de las pymes que tiene una menor diversificación en sus destinos concentrando casi la mitad su monto exportado entre dos y siete mercados.

CUADRO 14
DISTRIBUCIÓN DEL MONTO EXPORTADO DE LAS EMPRESAS
SEGÚN DIVERSIFICACIÓN DE DESTINO -AÑO 2006-

	Cantidad de mercados de exportación				Total
	Un mercado	Entre 2 y 3	Entre 4 y 7	Más de 8 mercados	
Grandes	0%	2%	4%	94%	100%
Pymes que saltan de estrato	2%	7%	20%	72%	100%
Pymes	7%	14%	26%	53%	100%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 15
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR NÚMERO DE PRODUCTOS
Y TAMAÑO DE LOS AGENTES

	Cantidad de productos de exportación			Total
	1 y 2 productos	Entre 3 y 8	Más de 8 productos	
Grandes	3%	8%	89%	100%
Pymes que saltan de estrato	13%	49%	38%	100%
Pymes	21%	49%	30%	100%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Desde la perspectiva de la diversificación/concentración de productos se denotan también grandes diferencias entre los grupos. Las firmas que cambian de estrato concentran sus ventas externas en un producto o en menos de ocho productos, lo que nuevamente resulta semejante a la conducta exportadora del grupo pyme que aún está más concentrado en un producto. A su vez, esta conducta

difiere significativamente de las grandes firmas que tienen una estrategia de ventas de productos muy diversificadas lo que se manifiesta en que el 90% de las exportaciones se concentra en más de 8 productos.

A su vez, como se advierte en la cuadro 16 la complejidad tecnológica de las firmas que cambian de estrato es similar a la de las que permanecen pymes y significativamente mayor a la de las firmas exportadoras grandes. En ese sentido sobresalen en términos del mayor peso de los bienes intensivos en mano de obra, ingeniería y complejo automotriz

CUADRO 16
DISTRIBUCIÓN DEL MONTO DE LAS EXPORTACIONES POR TIPO DE EMPRESA
SEGÚN GRADO DE COMPLEJIDAD TECNOLÓGICA

Ramas	Grandes	Pymes que saltan de estrato	Pymes
Intensivas en ingeniería	2,6%	14,6%	18,2%
Complejo automotriz	15,2%	8,1%	5,1%
Alimentos	51,3%	34,4%	38,2%
Intensivos en recursos naturales	21,8%	17,0%	14,7%
Intensivas en mano de obra	9,1%	25,9%	23,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Esta mayor complejidad relativa de las exportaciones de las firmas que cambian de estrato se manifiesta también en que más de un cuarto de las exportaciones se concentra en productos con precios medios superiores a los 10 dólares la tonelada, proporción levemente superior a las pymes que permanecen en el estrato pero significativamente superior al caso de las grandes empresas exportadoras en las que, por el tipo de especialización productiva, predominan los productos de menos de 4 dólares (ver cuadro 17).

En suma, la conducta exportadora de las firmas que habiendo sido pymes al comienzo del período cambian de estrato, es más similar a las que permanecen pymes en términos de un conjunto de dimensiones: la complejidad de los productos que exportan, el número de productos que exportan y el precio medio que obtienen. Por el contrario, se parecen más a las firmas grandes en término de la diversificación de mercados.

CUADRO 17
DISTRIBUCIÓN DEL MONTO EXPORTADO DE LAS EMPRESAS SEGÚN PRECIO MEDIO
-AÑO 2006- SEGÚN TAMAÑO DE LOS AGENTES

	Precio medio de exportación			Total
	Menos de 4 dólares	Entre 4 y 10 dólares	Más de 10 dólares	
Grandes	76%	13%	11%	100%
Pymes que saltan de estrato	60%	13%	27%	100%
Pymes	61%	15%	24%	100%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

F. Conclusiones

1. Principales rasgos y desempeño de las pymes industriales exportadoras en el período 1998-2006

En el año 2006 se registraron cerca de 4.200 pymes exportadoras con ventas anuales de más de 10 mil dólares. Estas firmas daban cuenta de dos tercios del stock de firmas exportadoras, sin embargo sólo explicaron el 8% del monto exportado en ese año, mientras que las grandes firmas dan cuenta de más del 90% de las ventas externas anuales, lo que constituye un fiel reflejo de la enorme concentración de las exportaciones industriales en Argentina. Esto tiene un consecuente impacto en la composición del empleo industrial asociado a firmas exportadoras: mientras las grandes empresas explican el 76% del empleo de industrias exportadoras, las pymes solo explican poco más del 23% en la composición del empleo por tamaño de firma.

La concentración del empleo industrial vinculado a las exportaciones también genera una brecha en los salarios medios pagados entre los distintos estratos de tamaño: mientras las grandes empresas pagan, en promedio \$3.300 por ocupado, en las firmas medianas la media salarial es de \$2.250 y en las pequeñas \$1.850.

En términos de la evolución de las exportaciones entre 1998 y 2006, se destaca que las ventas externas de las pymes industriales se incrementaron a un ritmo sensiblemente menor al de las grandes empresas (11% frente al 89%). Esta dinámica se explica por el mal desempeño de las pymes durante la crisis de 2002 (-26% en sólo un año) y una performance más moderada de este estrato en la post devaluación respecto de las grandes firmas: las pymes se recuperaron con incremento de las exportaciones del 46%, mientras que las ventas externas en las grandes empresas industriales crecieron un 91%. El diferencial de crecimiento entre pymes y grandes empresas industriales afectó la composición de las ventas externas: las pymes pasaron de tener un 13% de participación en las exportaciones industriales en 1998 a un 8% en 2006.

No obstante, las pymes industriales fueron más dinámicas que las grandes en términos de la evolución del empleo: entre 1998 y 2006 las pymes incrementaron sus dotaciones de personal un 23% frente a un 12% de las grandes. Este es un resultado esperable ya que las grandes empresas suelen presentar comportamientos más estables en la evolución de la ocupación mientras que las pymes y las microempresas son más vulnerables al ciclo económico, por lo tanto, mayor fluctuación en la evolución del empleo.

Con relación al perfil de especialización de las pymes industriales exportadoras, se advierten indicios de un aumento en la complejización del tipo de exportaciones. A partir de un análisis que distribuye las exportaciones de acuerdo una clasificación de ramas de actividad por intensidad en el uso de los factores de producción, se observa un aumento en la participación de las ventas externas de las pymes industriales en ramas intensivas en ingeniería y en el complejo automotor, lo que constituye una conducta que distingue la inserción externa de las pymes respecto de las grandes empresas, que se orientan más a las exportaciones del sector alimenticio y en ramas intensivas en la explotación de recursos naturales.

En ese contexto destaca la dinámica positiva de algunos sectores tales como maquinaria y equipo, instrumentos médicos y productos metálicos que podrían contribuir a la complejización del perfil de especialización industrial de las pymes argentinas.

Desde una visión más completa del comercio exterior, es decir, incorporando al análisis las importaciones para estimar el saldo comercial de las pymes industriales, se pueden destacar algunas cuestiones. En primer lugar, el 70% de las pymes exportadoras son al mismo tiempo importadoras, lo que pone de manifiesto la fuerte exposición al comercio internacional de este tipo de empresas. En segundo lugar, las pymes suelen mostrar un balance comercial negativo, aunque a lo largo del período se observa una tendencia de estas firmas hacia el cierre de esta brecha. Así el déficit comercial pasó de mil millones de dólares en 1998 a cerca de 500 en 2006. Esta tendencia a alivianar el déficit comercial podría explicarse por cierto proceso sustitutivo de importaciones en la etapa post

convertibilidad. Por otra parte, las pymes muestran una menor tendencia a gastar en bienes de capitales en 2006 respecto de 1998, aunque el porcentaje de las compras externas destinado a este tipo de bienes por las pymes industriales es mayor que en las grandes empresas.

Las pymes industriales, evolución del empleo y ventas externas: procesos de movilidad empresarial ascendente en la post convertibilidad.

La aplicación de un criterio de estratos de tamaños dinámicos posibilitó la identificación de un grupo de firmas exportadoras de rápido crecimiento que tienen aspectos similares a las pymes tales como la complejidad tecnológica, los precios medios recibidos y la escasa diversificación de productos. Sin embargo, estas firmas muestran también algunas características más asociadas con las grandes firmas tales como la diversificación de mercados, que requiere una escala de operación del comercio exterior mayor. Este último rasgo puede ser la expresión de una consolidación de estas firmas como exportadoras y por tanto podría pensarse que su contribución al incremento de las exportaciones argentinas podría ser estructural.

Si bien el estudio muestra la existencia de ciertos indicios acerca de los cambios en el perfil de especialización de las exportaciones pymes, se genera un interrogante acerca de si la magnitud de estos procesos puede efectivamente colaborar a que el proceso de cambio estructural necesario endogenice las fuentes del crecimiento de su economía. Asimismo este cambio estructural no es de naturaleza automático sino que requiere de procesos de largo aliento que instrumente la formulación de políticas específicas.

Por otro lado surge la pregunta acerca de si los procesos de movilidad identificados son sustentables o constituyen un fenómeno temporario influido por el régimen macroeconómico predominante. En este sentido, que los exportadores industriales con movilidad ascendente en la post convertibilidad sean agentes que, al parecer, venían desarrollando un proceso de fuerte inserción externa desde el período de la convertibilidad, constituiría cierta evidencia que este tipo de firmas no son meramente un fenómeno de la post devaluación impulsado por el cambio en los precios relativos. Por el lado de la evolución del empleo, sucede algo similar, ya que, mientras que las firmas industriales exportadoras grandes y pymes destruían empleo durante la recesión el grupo de movilidad ascendente sostuvo sus dotaciones prácticamente constantes, demostrando una mejor capacidad para sobrellevar la crisis, muy posiblemente basada en un tipo de inserción externa más sólida que el resto de las firmas industriales exportadoras.

Más allá de estos indicios en el cambio del perfil de especialización industrial de las pymes y su impacto en la inserción externa y en la generación de empleo, es importante destacar que este tipo de investigaciones basadas en la utilización de fuentes de información no tradicionales en Argentina, permiten avanzar hacia la construcción de nuevos sujetos de política.

En el caso de las pymes exportadoras con movilidad empresarial ascendente, sería interesante discutir qué tipo de políticas específicas permitirían inducir estos procesos e ir generando nuevos grupos de movilidad. Asimismo, sería importante discutir que tipo de políticas serían necesarias para consolidar el resto de las exportaciones pymes que no tienen movilidad ascendente que son las predominantes en este segmento de agentes.

A pesar de los avances realizados en este capítulo, la comprensión más profunda del fenómeno de las exportaciones pyme y su impacto sobre la estructura productiva y el empleo requerirían más estudios específicos que no sólo tengan en cuenta los aspectos tecnológicos y organizacionales de las firmas sino también la perspectiva de redes y clusters productivos para entender en que medida estas firmas exportadoras funcionan de manera aislada o forman parte de complejos productivos de mayor nivel de integración. Asimismo, podría resultar interesante aproximarse a este tema desde la perspectiva de las capacidades emprendedoras, indagando si hay alguna relación entre el perfil de los empresarios y la dinámica de estas firmas. Por último, sería pertinente incorporar la dimensión territorial (regional y/o provincial) para establecer si estos comportamientos empresariales replican la concentración tradicional en los principales centros urbanos o si existen.

Apéndice estadístico

DISTRIBUCIÓN DEL MONTO EXPORTADO POR RAMA PARA LAS EMPRESAS GRANDES, PYMES Y TOTAL INDUSTRIAL. AÑO 2006 (En %.)

	Grandes	Pymes	Total Industrial
Alimentos	50,6	37,8	49,6
Tabaco	0,7	0,1	0,7
Productos textiles	0,9	5,5	1,2
Confecciones	0,1	1,1	0,2
Cuero	3,2	3,9	3,3
Madera	0,4	1,4	0,5
Papel	1,9	0,7	1,8
Edición	0,2	0,9	0,3
Productos de petróleo	6,4	1,1	6,0
Productos químicos	8,3	13,6	8,7
Productos de caucho y plástico	1,8	4,7	2,0
Otros minerales no metálicos	0,5	1,5	0,6
Metales comunes	7,2	2,1	6,7
Otros productos de metal	0,3	4,8	0,7
Maquinaria y equipo	1,5	8,7	2,1
Maquinaria de oficina	0,0	0,1	0,0
Aparatos eléctricos	0,4	1,9	0,5
Radio y televisión	0,1	0,4	0,1
Instrumentos médicos	0,1	1,9	0,2
Automotores	15,2	5,0	14,3
Otros equipo de transporte	0,2	0,5	0,2
Muebles	0,2	2,0	0,3
Reciclamiento de desperdicios y desechos	0,0	0,3	0,0
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: OEDE, MTEySS en base a SIJyP y DGA.

**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO REGISTRADO POR RAMA DE ACTIVIDAD PARA LAS
EMPRESAS GRANDES, PYMES Y TOTAL INDUSTRIAL. AÑO 2006**

(En %.)

	Grandes	Pymes	Total Industrial
Alimentos	33,8	17,3	29,8
Tabaco	1,2	0,2	1,0
Productos textiles	4,2	6,4	4,8
Confecciones	1,8	4,9	2,5
Cuero	3,7	3,9	3,8
Madera	1,0	3,2	1,5
Papel	3,9	1,8	3,4
Edición	2,8	2,5	2,7
Productos de petróleo	2,1	0,4	1,7
Productos químicos	12,4	10,6	12,0
Productos de caucho y plástico	4,6	8,3	5,5
Otros minerales no metálicos	3,3	2,0	3,0
Metales comunes	4,6	3,3	4,3
Otros productos de metal	2,2	8,2	3,6
Maquinaria y equipo	4,8	11,9	6,5
Maquinaria de oficina	0,1	0,1	0,1
Aparatos eléctricos	1,4	2,3	1,6
Radio y televisión	0,7	0,6	0,7
Instrumentos médicos	0,2	2,0	0,7
Automotores	9,0	5,0	8,0
Otros equipo de transporte	0,6	0,6	0,6
Muebles	1,5	4,4	2,2
Reciclamiento de desperdicios y desechos	0,0	0,2	0,0
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: OEDE, MTEySS en base a SIJyP y DGA.

**RANKING DE RAMAS EXPORTADORAS POR ORDEN DE IMPORTANCIA
EN PYMES Y TOTAL INDUSTRIAL. AÑO 2006**

Rama	pymes	Total Industria
15	1	1
34	6	2
24	2	3
27	9	4
23	16	5
19	8	6
29	3	7
25	4	8
21	18	9
17	7	10
28	5	11
16	22	12
26	14	13
31	11	14
20	13	15
36	10	16
22	17	17
33	12	18
18	15	19
35	19	20
32	20	21
37	21	22
30	23	23

Fuente: OEDE, MTEySS en base a SIJyP y DGA.

Bibliografía

- Basile, R. (2001), Export behaviour of Italian manufacturing firms over the nineties: the role of innovation, *Research Policy*, vol. 30, N° 8, Amsterdam, Elsevier.
- Bernard A, J. Bradford Jensen and Peter K. Schott (2005), Importers, exporters, and multinationals: a portrait of firms in the U.S. that trade goods, national bureau of economic research, working paper N°11404.
- Catillo, V., Rivas, D., Rojo, S. y Rotondo, S. (2006), “La creación de nuevas empresas en la etapa post convertibilidad (2003-2005): Impacto sobre el empleo asalariado registrado”, artículo en referato en *Revista de Desarrollo Económico*.
- Crespo Armengol, E. (2006), “Las pymex: un panorama del período 1996-2006”. Cámara de Exportadores de la República Argentina, Buenos Aires.
- Estrada, S. y J. Heijs (2003), *Innovación tecnológica y competitividad: análisis microeconómico de la conducta exportadora en México*, documento de trabajo, N° 36, Madrid, Instituto de Análisis Industrial y financiero, Universidad Complutense de Madrid. Disponible en <http://www.ucm.es/bucm/cce/iaif>.
- Gatto, f. (1995), Pequeñas y medianas empresas industriales exportadoras argentinas, LC/BUE/R.215, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Grupo de Estudios del Crecimiento Económico Colombiano (2001), Exportaciones no tradicionales en Colombia, *El crecimiento de Colombia en el siglo XX*, Bogotá, D.C., Banco Central de Colombia/fondo de Cultura Económica. Disponible en http://www.banrep.gov.co/publicaciones/pub_li_creci.htm.
- Hirsch, S. e I. Bijaoui (1985), R&D intensity and export performance: a micro view, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 121, Kiel, Kiel Institute.
- Iannariello-Monroy, M., J. León y C. Oliva (1999), *El comportamiento de las exportaciones en Colombia: 1962-1996*, RE3-99-005, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, agosto.
- Johansson, J. y J. Vahlne (1977), The internationalization process of the firm. A model of knowledge development and increasing market commitments, *Journal of International Small Business Studies*, vol 8, N° 1, Bradford, Reino Unido, Emerald.
- Katz, J. y Stumpo, G. (2001), “Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional”, *Revista de la CEPAL*, N° 75, Santiago de Chile.
- MTEySS (2007), “Informes trimestrales de dinámica del empleo y rotación de empresas”, Observatorio de empleo y dinámica empresarial, Ministerio de Trabajo, empleo y seguridad social, Buenos Aires.
- Milesi, D., Moori-Koenig, V., Robert, V. y Yoguel, G. (2007), “Desarrollo de ventajas competitivas: pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia” en *Revista de la CEPAL*, n° 92, Agosto de 2007, Buenos Aires.
- Moori Koenig, V. y G. Yoguel (1996), Dinámica reciente de las exportaciones industriales de las pequeñas y medianas empresas, *Boletín informativo Techint*, N° 288, Buenos Aires, octubre/diciembre.
- Moori Koenig, V., D. Milesi y G. Yoguel (comp.) (2001), *Ventajas competitivas dinámicas: las pymes exportadoras exitosas argentinas*, Buenos Aires, Editorial Miño y Dávila/fundes/ Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Moori Koenig, V., G. Rodríguez y otros (2005), *Perfil de la Pyme exportadora exitosa, el caso colombiano*, Bogotá, D.C., FUNDES.
- Moori Koenig, V., G. Yoguel y otros (2004), *Buenas prácticas de las Pyme exportadoras exitosas: el caso chileno*, Santiago de Chile, FUNDES.
- Moori Koenig, V., Milesi, D. y Yoguel, G., (coordinadores) (2001), “Las PyMEs exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas”, Editorial Miño y Dávila - FUNDES, Buenos Aires, noviembre.
- Ocampo, J. (2005), “The Quest for Dynamic Efficiency; Structural Dynamics and Economic Growth in Developing Countries, en Ocampo (Ed) *Beyond Reforms: Structural dynamics and macroeconomic vulnerability*, ECLAC, Stanford University Press.
- Westhead, P., M. Wright y D. Ucbasaran (2001), The internationalization of new and small firms. A resource-based view, *Journal of Business Venturing*, vol. 16, N° 4, Amsterdam, Elsevier.

VI. Micro e pequenas empresas no comércio exterior do Brasil

Ricardo Markwald, Fernando Ribeiro ¹¹⁵

A. Introdução

O objetivo do presente trabalho é apresentar um retrato abrangente do desempenho das **micro e pequenas** empresas exportadoras e importadoras no comércio exterior brasileiro durante os últimos anos. Deve-se enfatizar, antes de tudo, que, no Brasil, o conceito de empresas de “*pequeno*” porte exclui as empresas de porte médio. Em consequência, mesmo considerando a absoluta falta de uniformidade nos critérios e parâmetros utilizados nos diferentes países para a classificação do porte das empresas, não há dúvida de que nosso objeto de estudo é menos abrangente do que aquele considerado habitualmente nos trabalhos sobre “*empresas pymes*” ou “*small and medium enterprises*”, que incluem, explicitamente, as empresas médias.

A razão para a escolha das micro e pequenas empresas como foco de nosso estudo reside no fato de que o Brasil conta com políticas, instituições e instrumentos voltados especificamente para esse tamanho de empresas. O quadro é totalmente diferente no caso das empresas de porte médio, que não são alvo de políticas governamentais específicas e que carecem, inclusive, de instituições voltadas para a defesa de seus interesses¹¹⁶.

O trabalho inclui oito seções, além dessa seção introdutória. A segunda seção destina-se a delimitar e precisar o conceito de micro e pequena empresa a ser utilizado no trabalho. Essa discussão metodológica é necessária, visto que não há no Brasil um critério único para a classificação do porte das empresas. A terceira seção compara a base exportadora brasileira com a base produtiva do país, definida como o universo das empresas legalmente constituídas. A comparação discrimina as empresas segundo seu tamanho e permite avaliar a participação das micro e pequenas empresas (MPes) exportadoras no universo das MPes formais.

¹¹⁵ Se agradece por sus valiosos comentarios y aportes a Fernando Porta, Ivan Heyn y Carlos García.

¹¹⁶ A situação de “orfandade” em que se encontram as médias empresas brasileiras é assunto de debate. Ver, a título de exemplo, “O limbo das médias empresas: entre leis de incentivo a pequenas e escala das grandes, segmento perde espaço em licitações”, nota jornalística publicada em 22/04/2008 na edição do O Globo.

A quarta seção descreve o desempenho das MPEs exportadoras e importadoras no comércio exterior brasileiro ao longo do período 1998-2006, sendo enfatizado, principalmente, o lado da exportação. As características e atributos dos bens exportados pelas MPEs, a localização das firmas de menor porte e o aumento no tamanho das firmas ao longo do tempo são alguns dos assuntos em foco. A quinta seção examina, sob uma ótica setorial, o saldo comercial das micro e pequenas empresas que atuam no comércio exterior. As empresas são classificadas de acordo com seu ramo e setor de atividade econômica, discriminando-se entre empresas que só exportam, empresas que só importam e empresas que atuam simultaneamente na exportação e na importação.

A sexta seção mostra a distribuição geográfica dos fluxos de exportação das MPEs e destaca, particularmente, as características de nosso comércio com os sócios do Mercosul. A sétima seção aborda a questão das políticas de fomento às exportações das MPEs no Brasil. Discute-se a moldura institucional sob a qual se estruturam essas políticas e apresentam-se os principais órgãos que atuam nessa área, bem como os principais programas e instrumentos existentes. Além disso, é feita uma breve digressão sobre os problemas de coordenação e articulação das políticas implementadas pelos diversos órgãos e instâncias de governo.

A oitava seção faz uma breve análise do volume de emprego gerado nas empresas exportadoras brasileiras e de sua evolução ao longo dos últimos anos, a partir de dados do Ministério do Trabalho e Emprego. Além do número total de pessoas empregadas, apresentam-se informações sobre a participação das empresas exportadoras no total de empregos do país e também sobre o valor exportado por empregado. No caso específico das MPEs, são apresentados também os dados de emprego segundo ramos e setores de atividade econômica. Finalmente, a nona e última seção destaca os aspectos relevantes apontados nas seções precedentes e extrai algumas conclusões.

B. Definição de micro e pequena empresa (MPE)

No Brasil, a estratificação das empresas segundo porte ou tamanho baseia-se normalmente em dois critérios não excludentes: o número de pessoas ocupadas e o valor da receita ou faturamento da empresa. A opção entre essas variáveis tem refletido, em boa medida, o propósito da classificação. Para fins fiscais, o critério de estratificação tem sido o valor da receita; para fins de implementação de políticas de governo, bem como no caso de estudos, pesquisas e levantamentos estatísticos, o critério adotado tem sido a classificação segundo o pessoal ocupado.

No caso das pesquisas e levantamentos estatísticos, a opção pelo critério do emprego tem algumas vantagens, como, por exemplo, o fato de que a classificação de uma empresa não é afetada por variações de preços ao longo do tempo. Contudo, o predomínio desse critério reflete, sobretudo, o fato de que essa informação é mais fácil de ser obtida e menos sujeita a restrições derivadas de sigilo comercial ou estatístico.

Atualmente, são utilizadas no Brasil pelo menos quatro classificações diferentes de tamanho de empresas: duas são baseadas no critério do número de empregados, uma é baseada no critério do faturamento bruto e a restante é baseada numa combinação de ambos os critérios, ou seja, num critério misto.

A Tabela 1 apresenta essas quatro classificações: (i) a classificação adotada pelo Serviço Brasileiro Apoio às Micro e Pequenas Empresas–Sebrae baseia-se no número de empregados e, também, em parâmetros diferenciados de acordo com o ramo de atividade (industrial, comercial, etc.) da firma¹¹⁷; (ii) a estratificação usada na Relação Anual das Informações Anuais (RAIS) do

¹¹⁷ O Sebrae foi criado na década de 1970 como instituição governamental. Em 1990 foi formalmente desvinculado da administração pública e transformado em serviço social autônomo com o objetivo de fomentar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas industriais, comerciais, agrícolas e de serviços. O governo e o setor privado dividem a responsabilidade pela governança da instituição e ambos têm assento no Conselho Deliberativo Nacional, que é o órgão máximo do Sebrae.

Ministério de Trabalho e Emprego baseia-se no número de empregados, sem qualquer outra discriminação¹¹⁸; (iii) a classificação que consta da lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, aprovada em fins de 2006, baseia-se no critério de faturamento bruto¹¹⁹; e (iv) por último, a definição acordada no âmbito do Mercosul através de resolução do Grupo do Mercado Comum, destinada a orientar as políticas de apoio às micro, pequenas e médias empresas no âmbito do bloco, baseia-se em critério misto.

TABELA 1
CRITÉRIOS DE ESTRATIFICAÇÃO DE EMPRESAS SEGUNDO TAMANHO
E RAMO DE ATIVIDADE

Critérios e fontes	Parâmetros para a classificação de tamanho de empresa					
	Micro		Pequena		Média	
	Indústria	Comércio e Serviços	Indústria	Comércio e Serviços	Indústria	Comércio e Serviços
SEBRAE No. de empregados	0 a 19	0 a 9	20 a 99	10 a 49	100 a 499	50 a 99
RAIS / MTE No. de empregados	0 a 19		20 a 99		100 a 499	
LEI GERAL da MPE Faturamento anual	<= R\$ 240 mil		> R\$ 240 mil e <= R\$ 2,4 milhões			
MERCOSUL Faturamento anual	<= US\$ 400 mil	<= US\$ 200 mil	> US\$ 400 mil e <= US\$ 3,5 milhões	> US\$ 200 mil e <= US\$ 1,5 milhão	> US\$ 3,5 milhões e <= US\$ 20,0 milhões	> US\$ 1,5 milhão e <= US\$ 7,0 milhões
No. de empregados	1 a 10	1 a 5	11 a 40	6 a 30	41 a 200	31 a 80

Fonte: SEBRAE; Ministério de Trabalho e Emprego (MTE); Lei Complementar 123 de 14/12/06; Res. 59/98 do Grupo Mercado Comum do Mercosul.

Além das quatro classificações acima mencionadas, o *Boletim de Micro e Pequenas Empresas Exportadoras* divulgado anualmente pelo SEBRAE adota uma classificação específica para as empresas exportadoras. Essa classificação, adotada no presente trabalho, foi desenvolvida pela FUNCEX (Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior). Ela combina os seguintes elementos:

- i) o **critério do número de empregados** adotado pelo Sebrae, com parâmetros diferenciados para as atividades industriais, de um lado, e as atividades comerciais e de serviços, do outro (ver Tabela 1);
- ii) o **critério de faturamento bruto** da lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (ver Tabela 1); e

¹¹⁸ A RAIS é um registro administrativo preenchido anualmente por todas as empresas brasileiras. Estima-se que sua cobertura seja de 97% do mercado formal. As variáveis pesquisadas são o emprego (o número de empregados em 31/12 de cada ano, segundo gênero, faixa etária e grau de escolaridade) e os rendimentos (desagregados em nível ocupacional, geográfico e setorial). Os dados são coletados em nível de estabelecimento, mas podem ser agregados em nível de empresa.

¹¹⁹ A Lei Complementar 123 de 14/12/2006 estabeleceu normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito da União, dos Estados e dos Municípios. A lei, entre outras providências, instituiu o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES nacional. Esse regime unificou o recolhimento de 8 (oito) tributos federais.

- iii) duas **regras que definem a forma de re-classificação** das micro e pequenas empresas cujo faturamento na exportação supera os limites de receita bruta adotados pela lei Geral para o porte correspondente.

Essas regras se aplicam nas seguintes situações:

- microempresas cujo faturamento exportador supera o limite superior de receita bruta prevista para esse porte de empresa, mas é inferior ao limite estabelecido para a pequena empresa: nesse caso, a microempresa é re-classificada como pequena empresa.
- micro e pequenas empresas cujo faturamento exportador é maior do que o limite superior do estrato de receita bruta associado às pequenas empresas: em ambos os casos as empresas são re-classificadas numa categoria única e diferenciada, denominada “**micro e pequena empresa especial**”.

Note-se que os critérios e regras acima enunciados vedam a possibilidade de empresas de pequeno porte (micro e pequenas) de acordo com o número de empregados serem re-classificadas como empresas de médio e grande porte em virtude do critério de faturamento. Com efeito, as regras adotadas admitem, unicamente, a “graduação” de microempresas para pequenas empresas ou, alternativamente, a re-classificação de micro e pequenas empresas na categoria “**micro e pequena empresa especial**”. Destaque-se, ainda, que essa nova categoria (MPE especial) não é considerada parte da “clientela” do Sebrae para efeito de participação no Programa de Internacionalização de Micro e Pequenas Empresas, atualmente em fase de desenvolvimento pela instituição.

Os valores-limite de faturamento bruto para o enquadramento das micro e pequenas empresas são aqueles definidos, em moeda doméstica (reais), pela lei Geral da MPE. Em conseqüência, para classificar as MPEs exportadoras é necessária a conversão desses valores para o dólar norte-americano, pois essa é a moeda utilizada no Brasil para o registro das transações externas.

Para o ano de 2006, os valores-limite da lei Geral foram convertidos à taxa de câmbio de R\$ 2,00/US\$, correspondente à média das cotações registradas naquele ano. Conseqüentemente, a classificação das empresas exportadoras de menor porte ficou, nesse ano, assim definida:

- i) microempresas: empresas com menos de 20 pessoas ocupadas (menos de 10 nos casos das firmas de comércio e serviços) e exportações anuais de até US\$ 120 mil;
- ii) pequenas empresas: empresas com menos de 100 pessoas ocupadas (menos de 50 nos casos das firmas de comércio e serviços) e exportações anuais até US\$ 1,2 milhão;
- iii) micro e pequenas empresas especiais: classe à parte constituída por empresas com menos de 100 pessoas ocupadas (menos de 50 nos casos das firmas de comércio e serviços) e exportações anuais superiores a US\$ 1,2 milhão.

No que se refere às empresas de porte **médio e grande**, a classificação adotada no *Boletim de Micro e Pequenas Empresas Exportadoras* é a mesma que a utilizada habitualmente pelo Sebrae. Ou seja, ela é baseada exclusivamente no número de empregados e adota parâmetros diferenciados para as empresas industriais, de um lado, e para as empresas comerciais ou de serviços, do outro (ver Tabela 1).

A classificação adotada no presente trabalho, análoga à adotada no *Boletim*, fixou, ainda, os valores-limite de exportação das MPEs para os anos anteriores a 2006. O procedimento adotado consistiu em corrigir (deflacionar) os valores de 2006 (US\$ 120 mil e US\$ 1,2 milhão) pela variação do índice de preço das exportações totais brasileiras, calculado regularmente pela FUNCEX. A Tabela 2 apresenta esses valores para o período 1998-2006.

Há um último aspecto da classificação adotada no *Boletim de Micro e Pequenas Empresas Exportadoras* do Sebrae que precisa ser destacada. As exportações representam apenas uma parcela do faturamento total das empresas e, nesse sentido, a utilização do valor exportado (vendas externas) ao invés da receita bruta (vendas domésticas + vendas externas) como valor-limite traz uma hipótese

implícita de que todo o faturamento das firmas vem da exportação, o que certamente não é verdadeiro para a grande maioria delas. Isto introduz um viés em favor da classificação das empresas nas categorias micro e pequena, reduzindo o número de empresas efetivamente classificadas como “micro e pequenas especiais”.

No restante desse trabalho, exceto quando especificamente explicitado, a classificação de tamanho de empresa utilizada será a mesma que a adotada no *Boletim* do Sebrae, conforme acima explicitada.

TABELA 2
VALORES-LIMITE DE EXPORTAÇÃO ANUAL PARA A CLASSIFICAÇÃO DE MPES
(Em US\$ Mil)

Ano	Valores-limite de exportação		Variação anual dos preços de exportação (%)
	Micro	Pequena	
1998	106,6	1 066,3	(1,3)
1999	95,2	952,5	(10,7)
2000	96,1	961,3	0,9
2001	96,0	960,2	(0,1)
2002	91,5	914,9	(4,7)
2003	91,0	910,5	(0,5)
2004	9,4	963,5	5,8
2005	106,9	1 068,5	10,9
2006	120,0	1 200,0	12,3

Fonte: Funcex.

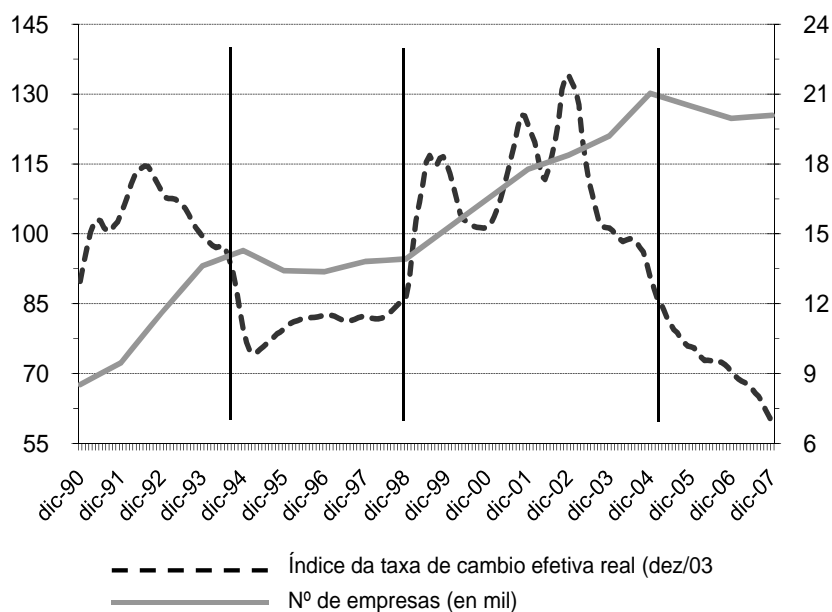
C. As MPEs exportadoras no universo das MPEs

Na década passada, o número total de empresas exportadoras brasileiras evoluiu a uma taxa de 6,8% ao ano, passando de pouco mais de 8,5 mil empresas em 1990 para cerca de 16,5 mil firmas em 2000. A base exportadora continuou crescendo até 2004, quando atingiu um pico de pouco mais de 21 mil firmas, mas registrou tendência de queda nos anos seguintes. Em 2007, o número de exportadores efetivos tinha declinado para 20,1 mil firmas (Gráfico 1).

A principal variável a explicar a evolução do número de empresas exportadoras é a taxa de câmbio real. De fato, o Gráfico 1 mostra que a base exportadora se expande de forma rápida e significativa em resposta a elevações da taxa de câmbio real como as registradas no biênio 1991-1992, assim como em 1999 e 2002. Em contraposição, o número de empresas exportadoras tende a estagnar ou declinar nos períodos em que a taxa de câmbio real sofre apreciação. Esse tipo de evolução foi observado no período 1993-1998 e repete-se, novamente, a partir de 2004. Note-se, contudo, que nas fases de apreciação da taxa de câmbio real a reação da base exportadora é não apenas mais demorada (apontando para a existência de *lags*), mas mostra-se também bastante menos intensa do que nas fases de desvalorização¹²⁰.

¹²⁰ Esse comportamento sugere que, no Brasil, há barreiras não apenas à entrada, mas também à saída de empresas da atividade exportadora. E as barreiras à saída parecem relevantes. Com efeito, Kannebley e Valeri (2006) constatarem que é muito rápida a depreciação dos investimentos realizados pelas empresas brasileiras que iniciam sua experiência no mercado externo. O período de um ano já é suficiente para que ocorra significativa depreciação de ativos criados para acessar os mercados externos, como o conhecimento e desenvolvimento de relações comerciais com clientes externos. Em consequência, os custos de reentrada após um ano se assemelham aos custos iniciais de entrada, o que provavelmente aumente a inércia a choques negativos.

GRÁFICO 1
EVOLUÇÃO DA BASE EXPORTADORA BRASILEIRA
PERÍODO 1990-2007



Fonte: Dados da SECEX/MDIC. Elaboração: Funcex.

Mesmo que o ritmo de expansão da base exportadora tenha se mostrado bastante razoável nos últimos quinze anos, o número de exportadores brasileiros é considerado muito baixo quando comparado ao de outros países¹²¹. A comparação mostra-se ainda menos favorável quando a base exportadora é confrontada com a base produtiva doméstica, constituída pelo universo de empresas que operam no mercado formal. No Brasil, esse universo é da ordem de 5,7 milhões de empresas. Em consequência, é até natural que a comparação entre a base produtiva e o número de empresas exportadoras conclua com a afirmação de que “o tamanho da base exportadora brasileira é absolutamente irrisório”.

Há, contudo, certo grau de exagero nesse diagnóstico, como pode ser evidenciado a partir de um exame mais cuidadoso dos dados. A Tabela 3 contribui a um melhor entendimento da questão ao comparar a base exportadora com a base produtiva discriminando as empresas por tamanho e setor de atividade¹²². A comparação é baseada em dados da RAIS de 2005, último ano para o qual há disponibilidade completa de informações.

Os dados da Tabela 3 confirmam, de fato, que a participação das empresas exportadoras na base produtiva é muito pouco significativa, visto que alcançou a apenas a 0,36% em 2005. Essa baixa participação, contudo, é explicada, em grande medida, pelo elevado número de empresas com menos de cinco empregados (87,8% da base produtiva), grupo onde se destacam particularmente as empresas “sem vínculo ativo” (ou seja, empresas sem empregados), que respondiam isoladamente por 67,6% da base produtiva em 2005. Nesse grupo, conforme esperado, é muito rara a presença de empresas exportadoras.

¹²¹ Em 1998, o número de empresas exportadoras era da ordem de 55 mil firmas no México, 10 mil na Nova Zelândia, 11 mil na Argentina e 14 mil no Brasil (Markwald e Puga, 2002). Em 2006, o número de exportadores alcançava a 19.956 no Brasil e a 15.053 na Argentina (CEP, 2007).

¹²² A classificação por tamanho da Tabela 3 é baseada exclusivamente no número de empregados por setor de atividade (corresponde à classificação do Sebrae na Tabela 1), sem qualquer correção por faturamento. Daí a ausência das MPE especiais.

TABELA 3
BASE EXPORTADORA E BASE PRODUTIVA - ANO 2005

Tamanho de empresa e número de empregados	Base exportadora (No. de empresas)				Base produtiva (Mil empresas)				Base exportadora / Base produtiva (%)			
	Indústria	Comércio	Demais	Total	Indústria	Comércio	Demais	Total	Indústria	Comércio	Demais	Total
Micro	4 110	3 942	677	8 729	480,6	2 652,1	2 236,0	5 368,7	0,86	0,15	0,03	0,16
-0(sem empregados)	645	1 594	261	2 500	284,5	1 886,5	1 660,0	3 831,0	0,23	0,08	0,02	0,07
- De 1 a 4	936	1 530	220	2 686	107,1	609,5	427,6	1 144,3	0,87	0,25	0,05	0,23
- De 5 a 9	960	818	132	1 910	50,4	156,1	140,2	346,8	1,90	0,52	0,09	0,55
- De 10 a 19 empregados	1 569	-	64	1 633	38,5	-	8,2	46,7	4,08	-	0,78	3,50
Pequena	4 578	1 397	298	6 273	35,7	99,8	112,3	247,8	12,82	1,40	0,27	2,53
MPEs	8 688	5 339	975	15 002	516,3	2 751,9	2 348,3	5 616,5	1,68	0,19	0,04	0,27
Média	3 209	253	155	3 617	6,6	6,0	14,7	27,3	48,45	4,24	1,06	13,27
Grande	1 187	289	196	1 672	1,4	3,6	18,8	23,8	83,18	8,04	1,04	7,01
Não classificada	47	89	61	197	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	13 131	5 970	1 387	20 488	524,3	2 761,4	2 381,8	5 667,6	2,50	0,22	0,06	0,36

Fonte: RAIS 2005 (MTE)

Obs.: Indústria inclui a Extrativa Mineral e a Indústria de Transformação.

Demais inclui Serviços, Construção Civil, Agropecuária, Serviços Industriais de Utilidade Pública, Administração Pública e Outros.

De outro lado, é relevante também a participação, na base produtiva, de empresas de serviços, construção civil, administração pública, serviços industriais de utilidade pública e outros (acumuladas sob a rubrica “demais” na Tabela 3). Com efeito, essa participação era de 42,0% em 2005. Trata-se, em boa medida, de setores não-*tradeables* ou, na melhor das hipóteses, de setores exportadores de bens intangíveis, mas que raramente exportam mercadorias (bens físicos).

Em conseqüência, parece mais razoável restringir o universo de firmas potencialmente exportadoras ao subconjunto das empresas industriais e comerciais da base produtiva com 5 (cinco) ou mais empregados. Nesse caso, a relação base exportadora / base produtiva eleva-se para 3,62%, percentual ainda baixo, mas não insignificante.

De outro lado, os dados da Tabela 3 mostram que no setor industrial a participação das empresas exportadoras alcança percentuais bem mais elevados: de fato, 83% das grandes empresas industriais, mais de 48% das firmas industriais médias e quase 13% das empresas industriais pequenas são exportadoras.

No caso específico das micro e pequenas empresas, a comparação entre as firmas que exportam com o universo de MPEs do mercado formal resulta, conforme esperado, numa participação muito baixa, de apenas 0,27%. No entanto, se restringirmos a comparação ao subconjunto das MPEs industriais e comerciais, a participação aumenta para 0,43%. Se desse subconjunto expurgarmos ainda as empresas com menos de 5 empregados, a participação das MPE exportadoras na base produtiva alcança a 2,46%.

Em resumo, a despeito das qualificações acima, não há dúvida de que a base exportadora brasileira é ainda bastante reduzida e, conseqüentemente, sua ampliação deve ser considerada um objetivo prioritário da política governamental com foco nas micro, pequenas e médias empresas.

D. As mpes no comércio exterior Brasileiro do período 1998-2006

1. Breve caracterização do período 1998-2006

A economia brasileira sofreu duas transformações importantes na primeira metade da década de 1990: a abertura comercial e o controle da inflação. O impacto inicial da abertura comercial nas contas externas foi bastante moderado, mas, mesmo assim, o dismantelamento das barreiras não tarifárias e a forte redução das alíquotas tarifárias contribuíram decisivamente para o sucesso do Plano Real (1994). De fato, o Plano reduziu a inflação para níveis civilizados e gerou um crescimento expressivo da demanda doméstica.

Entretanto, já em 1995 as contas externas da economia começaram a mostrar resultados preocupantes: a balança comercial registrou o primeiro déficit em mais de dez anos e o saldo em transações correntes ficou negativo em cerca de 2,5% do PIB. Nos anos seguintes os desequilíbrios no setor externo se agravaram: no biênio 1997-1998 o déficit comercial ficou em torno de US\$ 6,5 bilhões enquanto o déficit em transações correntes atingia cerca de 4% do PIB. Lembre-se que o regime cambial que prevalecia nesse período era o de câmbio “quase” fixo, visto que a taxa de câmbio cumpria o papel de âncora para o controle da inflação e se desvalorizava a um ritmo lento e quase linear de cerca de 7% ao ano.

À crescente deterioração das contas externas somou-se um cenário internacional muito desfavorável. De fato, no segundo semestre de 1997 eclodiu a crise nos países do leste asiático e, um ano depois, em agosto de 1998, ocorreu o *default* da Rússia. Esses eventos aceleraram a fuga de capitais no Brasil e precipitaram a crise cambial que culminou, em janeiro de 1999, com a adoção de um regime de livre flutuação da taxa de câmbio, que promoveu a abrupta depreciação da moeda.

A mudança de regime cambial gerou expectativas bastante positivas, principalmente após a constatação de que o impacto inflacionário da desvalorização cambial, longe de ser explosivo, acabara se mostrando surpreendentemente moderado. Esperava-se, portanto, que após o *overshooting* inicial a taxa de câmbio encontraria seu ponto de equilíbrio, eliminando o déficit externo.

O ajuste da balança comercial foi, porém, mais lento que o esperado, e resultou muito mais da contração das importações do que da expansão das exportações. Com efeito, o período 1998-2002 registrou crescimento moderado das exportações (4,2% ao ano) acompanhado de acentuada contração das importações (-4,9 % ao ano), de tal modo que somente a partir de 2001 o país consegue obter superávit na balança comercial, encerrando um ciclo de seis anos consecutivos de saldos negativos.

No segundo semestre de 2002 as vendas externas brasileiras começaram a mostrar, finalmente, os primeiros sinais de aceleração, refletindo a forte elevação do preço internacional das *commodities* e a cada vez mais vigorosa expansão do comércio mundial. O câmbio também ajudou, haja vista que, ao longo de 2002, a taxa de câmbio sofreu significativa desvalorização como resultado do clima de incerteza e de desconfiança gerado pela disputa das eleições presidenciais que dariam a vitória ao candidato Lula. Esse processo de aceleração das vendas externas transformou-se, nos anos seguintes, em verdadeiro *boom* exportador. Entre 2002 e 2006 as exportações brasileiras cresceram a uma taxa de 22,8% ao ano, um desempenho só comparável ao que o Brasil tinha registrado na época do “milagre” (1968-1974).

No que diz respeito às importações, elas só começam a crescer a taxas elevadas a partir de 2004, mas já em 2006 seu ritmo de expansão é superior ao das exportações, ainda que o saldo comercial só comece a cair em 2007. Duas razões explicam esse forte crescimento: o aquecimento da

demanda doméstica e a crescente apreciação de taxa de câmbio real, fenômeno que começa a se evidenciar já em meados de 2004.

Em síntese, o período 2002-2006 pode ser caracterizado como uma fase de acelerado crescimento das exportações e de saldos comerciais recorde. A partir de 2006, contudo, as importações já crescem a um ritmo superior ao das exportações, ainda que o saldo comercial só comece a cair em 2007.

2. As MPEs na exportação

No Brasil, as MPEs representam aproximadamente 2/3 do número total de firmas exportadoras. Essa proporção tem oscilado bastante, tendendo a aumentar nos períodos de rápida expansão da base exportadora e a declinar nas fases em que ela se estabiliza ou sofre contração. A razão para essa oscilação, relativamente ampla, reside no fato de que as empresas de pequeno porte reagem de forma rápida e intensa a mudanças no ambiente externo e no clima dos negócios. De fato, elas são as primeiras a ingressar na atividade exportadora nas fases de bonança, mas são também as primeiras a sair quando o clima se torna desfavorável.

A evolução do período 1998-2006 confirma esse comportamento. As MPEs crescem rapidamente em resposta à desvalorização cambial de 1999, passando de 8,8 mil firmas em 1998 para cerca de 12,5 mil firmas em 2002 (Tabela 4). O crescimento das firmas de pequeno porte (9% a.a.) é, nesse período, muito superior ao das médias e grandes empresas, contribuindo para que a participação das MPEs na base exportadora aumente de 63,6% em 1998 para 67,9% em 2002.

TABELA 4
EMPRESAS EXPORTADORAS, SEGUNDO O TAMANHO DA FIRMA
ANOS SELECIONADOS

Tamanho	Número de empresas			Crescimento (% a.a.)		
	1998	2002	2006	2006/1998	2006/2002	2002/1998
Micro	3 820	5 660	5 968	5,7	1,3	10,3
Pequena	5 034	6 820	7 030	4,3	0,8	7,9
Total MPEs	8 854	12 480	12 998	4,9	1,0	9,0
MP especial	847	1 150	1 530	7,7	7,4	7,9
Média	2 951	3 347	3 609	2,5	1,9	3,2
Grande	1 268	1 394	1 672	3,5	4,7	2,4
Não classificada	-	9	147	-	101,0	-
Total ⁽¹⁾	13 920	18 380	19 956	4,6	2,1	7,2

Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Nota: (1) Exclui exportações realizadas por pessoas físicas.

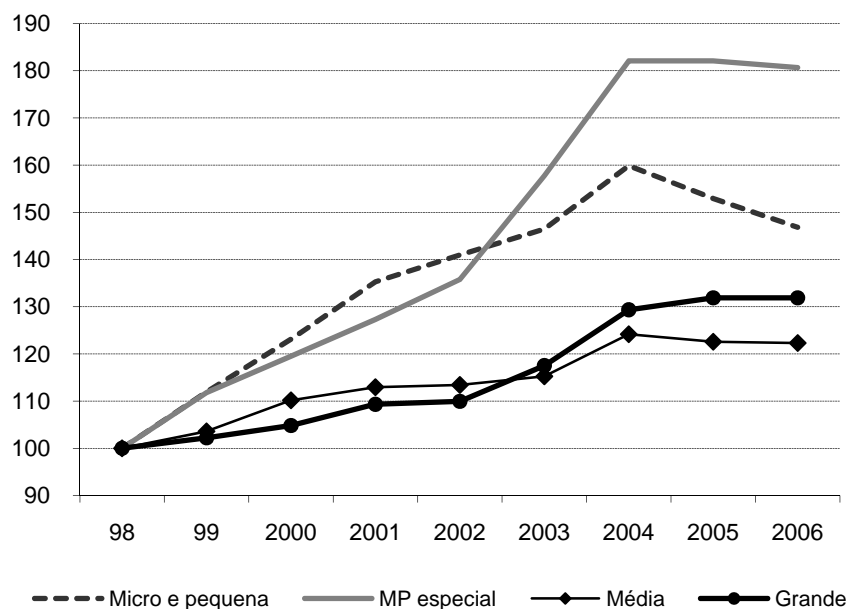
O número de MPEs exportadoras continua se expandindo até 2004, quando elas atingem um pico de 14,2 mil firmas, mas se reduz nos dois anos seguintes em virtude da apreciação cambial, caindo para 13 mil firmas em 2006.

Note-se que o impacto negativo da valorização do câmbio, promovendo a erosão da rentabilidade exportadora, afeta de forma muito mais intensa as MPEs comparativamente às firmas de maior tamanho: de fato, o crescimento médio do número de firmas de pequeno porte despensa de 9% a.a. no período 1998-2002 para apenas 1,0% a.a. no período 2002-2006, mas essa queda é muito mais moderada – de 3,9% para 3,6% ao ano – no caso das firmas de maior tamanho.

Há boas razões para explicar o impacto particularmente negativo da apreciação cambial sobre as firmas exportadoras de pequeno porte, afetando tanto seu número quanto o volume das vendas externas. Em primeiro lugar, as MPes não utilizam, de modo geral, grandes volumes de insumos importados e não têm, portanto, como tirar grandes benefícios da valorização cambial em termos de redução de custos de produção. Em segundo lugar, as MPes têm menor capacidade financeira para absorver uma compressão nas suas margens de lucro durante um período relativamente longo de tempo, com o intuito de não perder clientes no exterior. Em terceiro lugar, as MPes, diferentemente das firmas de maior tamanho, não têm poder de mercado para conseguir repassar parte da perda cambial para os preços de venda no mercado externo, tendo em vista não somente o seu reduzido porte, mas também o caráter altamente competitivo dos setores de atividade em que atuam (Ribeiro, 2008).

O Gráfico 2 ilustra o movimento de expansão das firmas de pequeno porte entre 1998 e 2004, assim como a contração sofrida no biênio 2005-2006, período no qual as demais firmas (MP especiais, médias e grandes) permanecem praticamente estagnadas.

GRÁFICO 2
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS
SEGUNDO O PORTE DA FIRMA



Fontes: SECEX/MDIC; RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

No período 1998-2006, o valor das exportações brasileiras registrou um incremento muito expressivo, da ordem de 170%. Esse resultado reflete a impressionante aceleração das vendas externas observada a partir de 2002, quando os fluxos de exportação evoluem a taxas anuais acima de 20%. A magnitude do salto exportador foi, contudo, bastante diferente quando avaliada a partir do tamanho das empresas exportadoras (Tabela 5).

Note-se, de fato, que entre 1998 e 2006 as exportações das MPes crescem a um ritmo de 7,2% a.a., ou seja, menos da metade da taxa registrada pelas grandes empresas (14,6%) e bastante inferior ao crescimento médio das MP especiais (10,7%) e das médias empresas (9,2%).

TABELA 5
VALOR EXPORTADO SEGUNDO O PORTE DA FIRMA
ANOS SELECIONADOS

Tamanho	Valor exportado (US\$ Milhões)			Crescimento (% a.a.)		
	1998	2002	2006	2006/1998	2006/2002	2002/1998
Micro	97,1	116,0	148,5	5,5	6,4	4,5
Pequena	996,8	1 123,3	1 757,8	7,3	11,8	3,0
Total MPes	1 093,9	1 239,3	1 906,4	7,2	11,4	3,2
MP especial	6 788,8	5 827,9	15 348,0	10,7	27,4	(3,7)
Média	8 968,3	8 850,8	18 140,2	9,2	19,7	(0,3)
Grande	34 248,8	44 460,7	102 208,7	14,6	23,1	6,7
Não classificada	-	0,0	1,6	-	138,4	-
Total	51 099,7	60 378,7	137 604,9	13,2	22,9	4,3

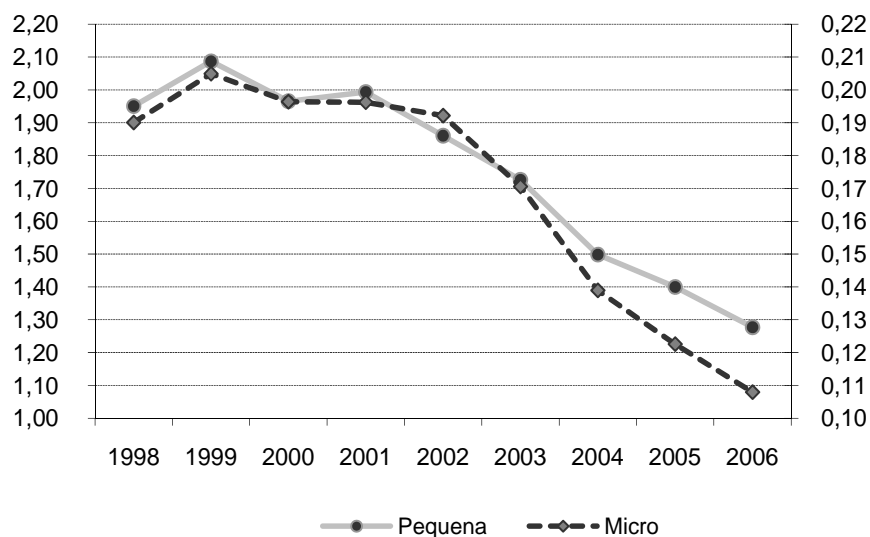
Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Nota: Exclui exportações realizadas por pessoas físicas.

Fica a impressão, inclusive, de que o *boom* exportador do período 2002-2006 passou ao largo das MPes, visto que as vendas dessas empresas aumentam apenas 50% no quinquênio, enquanto as exportações das empresas grandes e médias mais do que duplicam, e as vendas das MP especiais quase triplicam.

Em consequência dessa evolução diferenciada a participação das MPes no total das exportações brasileiras tem declinado de forma continuada nos últimos anos (Gráfico 3). Após atingir um pico de 2,3% em 1999, essa participação passou a representar apenas 1,4% em 2006.

GRÁFICO 3
PARTICIPAÇÃO DAS MPES NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS
(Em %)



Fontes: SECEX/MDIC; RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

A evolução do valor médio exportado é outro indicador que destaca o acentuado contraste no desempenho das firmas exportadoras, quando discriminadas por tamanho. Nesse aspecto, as grandes empresas mostram um desempenho muito superior às demais empresas, conforme ilustra o impressionante salto nos valores médios exportados, que crescem 126% entre 1998 e 2006, passando de US\$ 27,0 milhões a US\$ 61,1 milhões. Esse crescimento é o dobro do observado no caso das médias empresas e mais de seis vezes superior ao registrado pelas MPEs (Tabela 6).

Note-se que entre 1998 e 2002 há uma significativa redução nos valores médios de exportação de todos os tamanhos de firma, exceto no caso das grandes empresas. Essa evolução é explicada pelo intenso movimento de entrada líquida de novas firmas à base exportadora como resposta à desvalorização cambial de 1999, o que contribuiu para reduzir os valores médios exportados. O fenômeno, conforme comentado previamente, foi mais intenso no caso das MPEs, o que explica em parte a maior queda dos valores médios exportados nesse grupo de empresas.

TABELA 6
VALOR MÉDIO EXPORTADO, SEGUNDO O TAMANHO DA FIRMA
ANOS SELECIONADOS

Tamanho	Valor médio (US\$ mil)			Variação (%)
	1998	2002	2006	2006/1998
Micro	25,4	20,5	24,9	(2,1)
Pequena	198,0	164,7	250,0	26,3
Total MPEs	123,6	99,3	146,7	18,7
MP especial	8 015,1	5 067,7	10 031,4	25,2
Média	3 039,1	2 644,4	5 026,4	65,4
Grande	27 010,1	31 894,3	61 129,6	126,3
Não classificada	-	5,5	10,8	-
Total	3 671,0	3 285,0	6 895,4	87,8

Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Nota: (1) Exclui exportações realizadas por pessoas físicas.

O que causa surpresa, no entanto, é a pífia evolução dos valores médios exportados pelas MPEs no período 2002-2006, em pleno “boom” exportador. O balanço é particularmente ruim para as microempresas, visto que sua exportação média era, em 2006, inferior à alcançada em 1998.

É importante introduzir neste ponto uma observação metodológica capaz de explicar, em parte, o fraco desempenho das MPEs, principalmente o medíocre crescimento dos valores médios exportados. Com efeito, é preciso examinar a dinâmica de alteração de porte das micro e pequenas empresas no período 1998-2006, uma vez que mudanças de tamanho poderiam estar distorcendo a avaliação do efetivo desempenho exportador das MPEs, e mascarando o sucesso de firmas classificadas inicialmente como micro ou pequenas, mas que evoluíram e aumentaram de tamanho ao longo do período.

3. Mobilidade ascendente de MPEs na exportação

Os critérios adotados para classificar as MPEs (ver Seção 2) admitem dois casos de mobilidade ascendente. O primeiro refere-se à expansão do número de empregados para além do limite estabelecido para essa categoria de empresas. Nesse caso, quando ultrapassado esse limite (99 empregados para as empresas industriais e 49 empregados para as comerciais e de serviços) as MPEs são re-classificadas como empresas médias ou grandes. O segundo caso refere-se a empresas que se mantêm dentro do limite de número de empregados fixado para o enquadramento das MPEs,

mas apresentam faturamento superior ao previsto na lei Geral da Micro e Pequena Empresa (ver Tabela 2). Nesse caso, as MPEs são re-classificadas como MP especiais.

A Tabela 7 fornece um retrato bastante preciso da importância do fenômeno da mobilidade ascendente das MPEs, com base em dados do período 1998-2006. O painel superior mostra a importância quantitativa do fenômeno, avaliada em termos do número de empresas envolvidas, enquanto o painel inferior destaca a sua relevância em termos dos valores exportados.

Em termos quantitativos o fenômeno parece, a priori, pouco expressivo. De fato, o painel superior mostra a distribuição no ano de referência (t) das empresas que tinham sido classificadas como MPEs no ano imediatamente anterior (t-1). Assim, por exemplo, no ano 1999, a distribuição das 8.854 firmas classificadas como MPEs em 1998 foi a seguinte: (a) 60,7% preservavam sua condição de MPEs; (b) 4,80% aumentaram seu porte, tornando-se MP especiais (2,62%), empresas médias (2,10%) ou grandes empresas (0,08%); e (c) 34,5% desistiram de exportar, no ano de referência¹²³.

TABELA 7
MOBILIDADE ASCENDENTE: TAMANHO NO ANO T DE EMPRESAS CLASSIFICADAS
COMO MPES EM T-1

Ano (t)	MPEs (em t-1)	Distribuição em t de firmas classificadas como MPEs em t-1 (em %)					
		MPEs	MP especial	Média	Grande	Desistente	Total
1999	8 854	60,7	2,62	2,10	0,08	34,5	100,0
2000	9 910	62,8	2,29	1,95	0,05	32,9	100,0
2001	10 898	63,1	1,98	1,60	0,06	33,3	100,0
2002	11 974	61,2	2,55	1,86	0,05	34,3	100,0
2003	12 480	63,2	2,86	1,63	0,04	32,2	100,0
2004	12 965	67,2	2,95	2,18	0,03	27,6	100,0
2005	14 154	64,5	1,97	1,58	0,04	31,5	100,0
2006	13 538	65,6	2,28	0,06	-	32,1	100,0

(b) Valor

Ano (t)	Valor exportado em t pelas MPEs de t-1 (US\$ milhões)	Distribuição em t do valor exportado pelas MPEs de t-1 (em %)					
		MPEs	MP especial	Média	Grande	Desistente	Total
1999	1 260,1	59,2	30,13	7,61	3,10	-	100,0
2000	1 325,0	63,5	29,94	6,01	0,55	-	100,0
2001	1 348,3	64,6	27,50	7,18	0,73	-	100,0
2002	1 523,4	56,2	34,64	8,63	0,49	-	100,0
2003	2 411,0	41,9	25,38	3,49	29,18	-	100,0
2004	2 033,4	59,9	32,41	7,20	0,47	-	100,0
2005	2 042,9	66,2	27,86	5,79	0,09	-	100,0
2006	2 194,8	67,2	32,75	0,01	-	-	100,0

Fonte: Secex, Rais/MTE e IBGE. Elaboração: Funcex.

Entre 1999 e 2006 observa-se certa regularidade nos percentuais de empresas que mudam de porte de um ano para o outro. Em média, cerca de 63,5% das MPEs preservam seu condição de empresas de pequeno porte de um ano para o ano seguinte; de outro lado, 32,5% das MPEs desistem de exportar de um ano para o outro. Ambos esses grupos, portanto, representam, em média, 96% das MPEs. Isso significa que o percentual de MPEs que aumenta anualmente de tamanho é, em média, de 4% a cada ano, sendo que cerca de 2,4% tornam-se MP especiais e 1,6% tornam-se empresas de porte

¹²³ A desistência, portanto, pode ser definitiva ou apenas temporária e circunstancial.

médio. Note-se que o número de MPEs de um determinado ano que é enquadrado na categoria de grande empresa no ano seguinte é, conforme esperado, muito reduzido, inferior a 0,1%.

Entretanto, embora o número de MPEs que aumenta anualmente de tamanho seja relativamente pequeno¹²⁴, o valor exportado por essas firmas é bastante expressivo. O painel inferior da Tabela 7 mostra, por exemplo, que as firmas classificadas como MPEs em 1998 exportaram US\$ 1.260,1 milhões em 1999. No entanto, 40,8% desse valor correspondiam a firmas que tinham aumentado de tamanho e não mais eram classificadas como MPEs. O valor exportado pelas MPEs de 1998 que mudaram de porte no ano seguinte distribuía-se, em 1999, da seguinte forma: MP especiais (30,1% do valor), empresas médias (7,6% do valor) e empresas grandes (3,1% do valor).

Considerando-se o período 1999-2006, observa-se que, em média, as firmas que mantiveram seu enquadramento como MPEs de um ano para o outro responderam por 60% do valor exportado. Os restantes 40% corresponderam a MPEs que mudaram seu tamanho e deixaram de ser classificadas como tais. No período 1999-2006, portanto, uma média de US\$ 700 milhões foi exportada anualmente por empresas classificadas como MP especiais, médias ou grandes, mas que tinham sido enquadradas como MPEs no ano anterior.

A análise anterior mostra que o fenômeno da mobilidade ascendente nas MPEs é muito mais o resultado do aumento do valor exportado para além do valor-limite estabelecido a cada ano para o enquadramento dessa categoria do que uma decorrência do aumento do número de empregados. Em outras palavras, o fenômeno das micro e pequenas empresas que se tornam MP especiais é muito mais relevante tanto em termos quantitativos (número de firmas) como qualitativos (valores exportados) do que o caso das MPEs que se transformam em empresas médias ou grandes.

Em síntese, a análise precedente destaca a importância de se avaliar com cuidado a dinâmica de alteração de porte das firmas. No período 1998-2006, o fenômeno parece ter tido bastante relevância, a ponto de sugerir uma apreciação bem mais positiva do desempenho das MPEs do que aquela que resulta de não considerar essas alterações.

4. Exportações de MPEs classificadas segundo diferentes tipologias

A presente seção examina as exportações das MPEs com base em três classificações diferentes:

- a) a classificação adotada habitualmente pela SECEX (Secretaria de Comércio Exterior), que discrimina as exportações brasileiras em três classes de produtos: básicos, semimanufaturados e manufaturados;
- b) uma tipologia desenvolvida com base em critérios adaptados de Pavitt (1984), que combina a origem setorial (agrícola, mineral, energética), a intensidade no uso dos fatores produtivos (capital e trabalho) e as fontes de competitividade internacional (economias de escala, intensidade em P&D) dos diferentes tipos de produtos (primários, semimanufaturados, manufaturados) para discriminar os fluxos de comércio em onze categorias diferenciadas; e
- c) uma classificação desenvolvida pela OECD, que discrimina os produtos industriais em quatro categorias de acordo com seu grau de intensidade tecnológica (baixa, média-baixa, média-alta e alta).

Classes de produtos

A Tabela 8 retrata a composição das exportações das micro e pequenas empresas brasileiras, no período 1998-2006, com base na classificação por classes de produtos. O aspecto a ser destacado é a clara “especialização” das MPEs na exportação de bens manufaturados e, conseqüentemente, a reduzida importância dos produtos básicos (commodities e outros) nas vendas externas das firmas de pequeno porte.

¹²⁴ Em média, 470 MPEs aumentaram anualmente de tamanho no período 1998-2006.

Com efeito, os manufaturados respondem atualmente por mais de 80% das exportações das microempresas e por 74,1% das vendas externas das pequenas empresas, percentuais bem mais elevados que os registrados pelas MP especiais e as empresas de médio e grande porte. Nessas empresas, de fato, os manufaturados respondem por menos de 60% da pauta.

A rigor, as diferenças entre o perfil exportador das MPEs e as empresas de maior tamanho têm se acentuado nos últimos anos. Com efeito, a participação dos manufaturados tem declinado 2,7 pontos percentuais, em média, na pauta de exportação das empresas grandes, médias e especiais, abrindo espaço para o crescimento das vendas externas dos produtos básicos (bens agrícolas e minerais, além de combustíveis). Esse deslocamento resultou, principalmente, do aumento dos preços internacionais das commodities.

TABELA 8
EXPORTAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, SEGUNDO CLASSES DE PRODUTOS
ANOS SELECIONADOS

Tamanho de firma e Classe de Produtos	1998	2002	2006			Crescimento 2006/1998 (% ao ano)
	Estrutura (%)	Estrutura (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Estrutura (%)	Part. (%) na pauta	
<u>Micro</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>148,5</u>	<u>100,0</u>	<u>0,11</u>	<u>5,4</u>
Básicos	12,6	12,9	16,0	10,8	0,04	3,4
Semimanufaturados	7,7	7,6	8,2	5,5	0,04	1,1
Manufaturados	76,4	77,2	120,5	81,1	0,16	6,2
Operações especiais	3,3	2,2	3,8	2,6	0,14	2,2
<u>Pequena</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>1 757,8</u>	<u>100,0</u>	<u>1,28</u>	<u>7,3</u>
Básicos	15,7	16,1	264,2	15,0	0,66	6,8
Semimanufaturados	11,9	12,6	167,3	9,5	0,86	4,4
Manufaturados	70,7	69,8	1 301,7	74,1	1,73	8,0
Operações especiais	1,7	1,5	24,6	1,4	0,94	4,7
<u>Demais tamanhos ⁽¹⁾</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>135 698,5</u>	<u>100,0</u>	<u>98,61</u>	<u>13,3</u>
Básicos	25,6	28,3	39 815,2	29,3	99,30	15,3
Semimanufaturados	16,0	14,9	19 347,0	14,3	99,10	11,7
Manufaturados	57,2	55,1	73 950,9	54,5	98,11	12,6
Operações especiais	1,2	1,7	2 585,3	1,9	98,92	19,8

Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Obs.: (1) MP Especial + Média + Grande

No caso das MPEs, contudo, verifica-se o fenômeno oposto: as vendas das MPEs vem se tornando cada vez mais concentradas em produtos manufaturados, visto que a taxa de crescimento desse tipo de bens vem crescendo mais rapidamente do que a dos demais produtos, conforme mostrado na Tabela 8.

Grupos de produtos

A Tabela 9 mostra a evolução das exportações das MPEs entre 1998 e 2006 desagregadas em onze categorias ou grupos de produtos. Dentre os produtos primários, os produtos agrícolas são de longe os mais relevantes, ainda que sua participação tenha declinado ligeiramente nos últimos anos enquanto os produtos minerais registraram discreto aumento. Os produtos agrícolas mais exportados pelas MPEs são: o café não torrado, as frutas (mangas, banana, uva e melões), o fumo, os camarões

e também a soja em grão¹²⁵. Já entre os produtos minerais os destaques são as pedras preciosas, o quartzo e o granito.

No grupo dos semi-manufaturados, as exportações das MPEs estão fortemente concentradas nos produtos agrícolas mão-de-obra intensivos, onde predominam, de forma quase absoluta, as madeiras serradas e os produtos de madeira.

Dentre os produtos manufaturados, verifica-se uma participação relativamente mais elevada dos produtos manufaturados intensivos em mão-de-obra, visto que, nesse tipo de produtos, a produção é normalmente organizada de forma mais eficiente em plantas de pequena escala. As exportações típicas das MPEs, nessa categoria de produtos, são os calçados, os móveis, as jóias, os artigos de vestuário e, com menor relevância, os artigos de papel e de metal.

TABELA 9
EXPORTAÇÃO DE MPES, SEGUNDO GRUPO DE PRODUTOS
ANOS SELECIONADOS

Grupo de produtos	1998	2002	2006			Crescimento 2006/1998 (% ao ano)
	Estrutura (%)	Estrutura (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Estrutura (%)	Part. (%) na pauta	
Produtos primários	14,9	14,7	260,8	13,7	0,8	6,1
Agrícolas	12,7	12,1	201,3	10,6	1,5	4,8
Minerais	2,2	2,6	59,3	3,1	0,5	12,0
Energéticos	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	-
Produtos industriais	83,3	83,6	1.614,3	84,7	1,6	7,4
<u>Produtos semimanufaturados</u>	<u>22,1</u>	<u>24,4</u>	<u>414,8</u>	<u>21,8</u>	<u>1,0</u>	<u>7,0</u>
Agrícolas / Mão-de-obra intensivos	18,0	20,3	343,6	18,0	1,8	7,2
Agrícolas / Capital intensivos	0,6	0,9	12,1	0,6	0,1	7,1
Minerais	3,1	2,9	55,0	2,9	0,6	6,4
Energéticos	0,4	0,3	4,2	0,2	0,1	-0,6
<u>Produtos manufaturados</u>	<u>61,2</u>	<u>59,2</u>	<u>1.199,4</u>	<u>62,9</u>	<u>2,0</u>	<u>7,6</u>
Indústrias intensivas em trabalho	22,6	22,1	446,0	23,4	5,2	7,7
Indústrias intensivas em economias de escala	16,2	14,2	288,2	15,1	1,0	6,3
Fornecedores especializados (Bens de capital)	16,1	15,5	326,4	17,1	2,3	8,0
Indústrias intensivas em P & D	6,3	7,5	138,9	7,3	1,4	9,1
Demais produtos	1,8	1,7	31,3	1,6	1,2	5,4
Total	100,0	100,0	1.906,3	100,0	1,4	7,2

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

As MPEs detêm, surpreendentemente, participação bastante expressiva em indústrias classificadas como sendo intensivas em economias de escala, assim como em indústrias produtoras de bens de capital. O exame detalhado da pauta de exportações das MPEs mostra, com efeito, que são significativas as vendas externas de peças e acessórios de automóveis, produtos minerais não metálicos, produtos siderúrgicos e produtos plásticos, segmentos industriais classificados como sendo “intensivos em economias de escala”. Também são relevantes as exportações de máquinas industriais (bens de capital) realizadas pelas MPEs.

Por último, os produtos intensivos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) têm um peso relativamente pequeno na pauta das MPEs (7,3%), mas não inferior ao registrado pelas empresas de maior tamanho.

¹²⁵ A rigor, os produtos agrícolas incluem, também, produtos da pecuária e da piscicultura.

Intensidade tecnológica

A Tabela 10 mostra que as microempresas exportaram, em 2006, cerca de US\$ 49 milhões em produtos de tecnologia média-alta e alta, valor que representou 1/3 (32,9%) da exportação total realizada por este tamanho de firmas. Ao contrário do que se poderia imaginar, este percentual é um pouco mais elevado do que aquele relativo ao total das exportações brasileiras (31,5%). Já os itens de tecnologia baixa ou média-baixa têm uma participação significativamente mais elevada entre as microempresas (54,1%) do que no conjunto das empresas brasileiras (44,8%).

O perfil é muito semelhante no caso das pequenas empresas, cujas exportações de produtos de tecnologia alta ou média-alta foram de US\$ 540 milhões em 2006, representando 30,7% do total. As vendas de itens de tecnologia baixa ou média-baixa somaram US\$ 974 milhões, com participação de 55,4%.

TABELA 10
EXPORTAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, SEGUNDO CONTEÚDO TECNOLÓGICO
ANOS SELECIONADOS

Tamanho de firma e Grau de intensidade tecnológica	1998	2002	2006			Crescimento 2006/1998 (% ao ano)
	Estrutura (%)	Estrutura (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Estrutura (%)	Part. (%) na pauta	
MICRO	100,0	100,0	148,5	100,0	0,11	5,4
Produtos não industrializados	15,4	14,3	19,4	13,1	0,06	3,3
Baixa	36,6	41,3	58,3	39,3	0,16	6,4
Média - baixa	15,8	14,5	22,0	14,8	0,09	4,6
Média - alta	27,5	25,7	41,3	27,8	0,08	5,6
Alta	4,7	4,2	7,6	5,1	0,06	6,5
PEQUENA	100,0	100,0	1 757,8	100,0	1,28	7,3
Produtos não industrializados	15,5	15,4	244,1	13,9	0,75	5,9
Baixa	40,0	41,6	705,2	40,1	1,92	7,4
Média - baixa	15,7	14,6	269,1	15,3	1,08	7,0
Média - alta	25,3	23,8	464,5	26,4	1,33	7,9
Alta	3,5	4,6	74,9	4,3	0,88	10,1
DEMAIS TAMANHOS ⁽¹⁾	100,0	100,0	135 698,6	100,0	98,61	13,3
Produtos não industrializados	20,8	21,1	32 310,7	23,8	99,19	15,2
Baixa	31,0	31,1	36 019,5	26,5	97,92	11,1
Média - baixa	16,3	16,1	24 576,4	18,1	98,83	14,8
Média - alta	26,6	22,6	34 322,2	25,3	98,55	12,6
Alta	5,2	9,1	8 469,8	6,2	99,04	15,8

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

Obs.: (1) MPEspecial + média + grande.

As micro e pequenas empresas apresentam outras semelhanças: em primeiro lugar, os produtos de alta tecnologia são os que mais cresceram entre 1998 e 2006, sendo 6,5% a.a. no caso das micro e 10,1% a.a. no caso das pequenas; em segundo lugar, os produtos de baixa tecnologia são os que estão mais sobre-representados na pauta de exportação das micro e pequenas empresas.

O exame detalhado dos produtos incluídos nas diferentes categorias mostra que não há diferenças importantes na composição das exportações das micro e pequenas empresas classificadas segundo sua intensidade tecnológica. Os produtos característicos das MPEs nas diferentes categorias de intensidade tecnológica são os seguintes:

- Produtos não industrializados: Café não torrado, frutas, camarões e peixes, pedras preciosas, madeiras em bruto.
- Baixa intensidade tecnológica: produtos de madeira e móveis, vestuário, calçados, alimentos (inclusive pescados), couros.
- Média-baixa tecnologia: produtos de minerais não-metálicos, produtos metalúrgicos não ferrosos, elastômeros.
- Média-alta tecnologia: máquinas industriais, partes e peças de veículos, produtos químicos e resinas.
- Alta tecnologia: artigos e aparelhos médicos, insumos farmacêuticos, componentes eletrônicos.

5. Distribuição espacial das MPEs exportadoras

As exportações das micro e pequenas empresas brasileiras são fortemente concentradas nos estados das regiões Sudeste e Sul do país. De fato, consoante os dados de 2006, nesses estados se localizam 87,2% do número total de MPE's exportadoras, as quais respondem por 82,4% do valor total exportado por estes tamanhos de firma. Esses percentuais eram, em 2006, mais elevados do que os correspondentes ao total das exportações brasileiras, nas quais os estados dessas duas regiões respondiam por 78% do valor exportado¹²⁶.

O estado de São Paulo ocupa lugar de predomínio, respondendo por 42,4% do total de MPEs exportadoras do país (Tabela 11). Seguem em importância os demais estados das regiões Sul e Sudeste: Rio Grande do Sul (13,7%), Paraná (8,2%), Minas Gerais (8,1%), Santa Catarina (7,7%), Rio de Janeiro (5,3%) e, por último, Espírito Santo, com uma participação bem mais reduzida (2,4%).

Entre as unidades da federação das regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste os destaques ficam com os estados de Ceará, Bahia, Pernambuco, Pará, Goiás e Mato Grosso. Nesses estados o número de empresas exportadoras varia entre 150 e 300, ou seja, entre 1% e 2% do total.

Com relação ao valor exportado, os dados da Tabela 11, relativos ao ano de 2006, confirmam a forte concentração das exportações das MPEs nos estados das regiões Sudeste e Sul do país. Note-se que $\frac{3}{4}$ das exportações são realizadas por apenas cinco estados dessas duas regiões: São Paulo (36,6%), Rio Grande do Sul (13,1%), Paraná (9,0%), Santa Catarina (9,0%) e Minas Gerais (7,1%). Nos três estados da região Sul, a participação das MPEs na exportação total é superior à média nacional (1,4%). Essa média é superada por diversos outros estados das regiões Norte e Nordeste, mas na maioria deles os valores exportados são pouco expressivos.

A distribuição espacial das MPEs exportadoras foi objeto de recente estudo (Funcex, 2008). O trabalho visou à identificação de áreas geográficas nas quais se concentram as atividades produtivas de MPEs exportadoras industriais e adotou como unidade de referência espacial o conceito de microrregião¹²⁷.

¹²⁶ É preciso registrar que o estado de origem de uma exportação é aquele onde é realizada a maior parte do processo produtivo, ou seja, a “transformação principal” para a elaboração do bem exportado. Em consequência, se uma empresa com sede em São Paulo, por exemplo, exporta um produto cuja transformação principal ocorreu na Bahia, a exportação é atribuída ao estado da Bahia e a empresa exportadora é contabilizada, também, como empresa exportadora da Bahia, mesmo que ela não esteja fisicamente localizada nessa Unidade da Federação. Ou seja, dentre as empresas exportadoras de cada estado há tanto empresas localizadas no estado quanto fora do estado – embora o primeiro caso seja amplamente dominante. Dado que empresas com sede em um estado podem ser contabilizadas como firmas exportadoras de outros estados verifica-se a ocorrência de dupla contagem. Com efeito, a soma das empresas exportadoras de todas as UFs resulta superior ao número de empresas exportadoras do país.

¹²⁷ O IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) subdivide o território brasileiro em 558 microrregiões, que constituem agrupamentos de municípios com características sócio-econômicas e/ou geográficas comuns.

TABELA 11
DISTRIBUIÇÃO DAS MPES EXPORTADORAS SEGUNDO A UNIDADE DA FEDERAÇÃO
DE ORIGEM DOS PRODUTOS EXPORTADOS

Região e UF	Número de empresas ^a	Valor exportado (US\$ Milhões) ^b	Part (%) de MPes no total da UF	
			Nº de empresas	Valor exportado
Sudeste				
São Paulo	6 193	697,0	65,0	1,5
Minas Gerais	1 191	136,2	58,3	0,9
Rio de Janeiro	770	81,2	62,0	1,2
Espírito Santo	356	63,6	55,5	0,6
Sul				
Rio Grande do Sul	1 917	249,7	62,8	2,1
Paraná	1 198	172,4	59,3	2,9
Santa Catarina	1 125	171,1	54,6	1,7
Nordeste				
Ceará	304	47,4	58,5	0,7
Bahia	221	22,7	45,3	2,9
Pernambuco	153	21,4	45,4	2,4
Rio Grande do Norte	92	13,3	48,7	3,4
Paraíba	52	7,1	43,7	3,4
Alagoas	29	5,8	55,2	1,6
Maranhão	21	2,8	43,2	0,2
Sergipe	19	1,4	35,4	0,3
Piauí	15	1,3	27,5	1,7
Norte				
Pará	227	70,3	51,9	1,1
Rondônia	119	26,4	63,3	8,5
Amazonas	83	10,7	40,1	0,7
Roraima	31	7,0	81,6	42,3
Acre	23	2,0	60,5	10,2
Amapá	8	0,9	44,4	0,7
Tocantins	4	0,1	17,4	0,0
Centro - Oeste				
Goiás	188	33,2	50,0	0,8
Mato Grosso	141	14,4	36,7	0,7
Mato Grosso do Sul	66	9,8	32,7	1,0
Distrito Federal	24	0,6	53,3	0,9
Total MPes	12 998,0	1 906,4	65,1	1,4

Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/TEM e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Nota ^a Há dupla contagem, pois algumas empresas operam em mais de uma UF.

^b Não foi identificada a UF de origem de US\$ 36,7 milhões de exportação correspondentes a operações especiais.

O estudo identificou uma microrregião como constituindo um Núcleo Exportador Georeferenciado (NEG) quando observadas duas condições: (i) mais de 10 MPes industriais localizadas na microrregião realizaram exportações diretas no ano de referência; (ii) o valor dessas exportações foi superior a US\$ 1 milhão.

Com base nessa definição foram identificados 95 NEG, que abrigavam pouco mais de 6.600 MPEs industriais exportadoras em 2006 e respondiam por cerca de US\$ 940 milhões das exportações realizadas pelas empresas desse porte nesse mesmo ano. Em síntese, os NEG abrigavam 89% das MPEs industriais exportadoras de 2006 e respondiam por 85% do total exportado por essas empresas.

O valor das exportações desses NEG verificou-se bastante diferenciado: 48 exportaram menos de US\$ 5 milhões, 25 efetuaram vendas ao exterior por valores entre US\$ 5 e 10 milhões, 11 o fizeram por valores entre US\$ 10 e 20 milhões e apenas 11 NEG exportaram mais de US\$ 20 milhões em 2006. No tocante ao número de MPEs industriais exportadoras, 36 NEG eram constituídos por menos de 20 empresas, 32 por 20 a 50 empresas, 12 por 50 a 100 empresas e apenas 15 NEG eram constituídos por mais de 100 empresas.

Um NEG foi caracterizado como “especializado” do ponto de vista setorial quando uma única atividade econômica respondia por 40% ou mais do valor das exportações da microrregião¹²⁸. Quando essa percentagem não foi alcançada por nenhuma atividade econômica, o NEG foi caracterizado como “diversificado”.

Foram utilizados, ainda, dois critérios diferentes para caracterizar os mercados preferenciais dos NEG. Consoante o primeiro critério, o mercado preferencial de um NEG é um país para o qual dirigem suas exportações mais de 40% das empresas desse NEG. O segundo critério considerou como mercado preferencial àquele que absorve 30% ou mais das exportações de um determinado NEG.

A Tabela 12 apresenta de forma sintética as seguintes informações colhidas do estudo da Funcex: (i) a região e a Unidade da Federação (UF) onde de se localizam os NEG; (ii) o número de NEG localizados na correspondente UF; (iii) o número de MPEs que compõem os NEG localizados na UF; (iv) o número de NEG “especializados” na UF; (v) a atividade econômica dos NEG “especializados” da UF; e (vi) os mercados preferenciais dos NEG localizados na UF, definidos com base nos dois critérios acima explicitados.

As informações apresentadas na Tabela 12 destacam os seguintes aspectos:

- Em primeiro lugar, observa-se uma forte concentração espacial dos NEG nas regiões Sudeste e Sul. De fato, 86% dos NEG se localizam nessas duas regiões, sendo que apenas 5 estados (São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Paraná) concentram 77 dos 95 NEG identificados. Há nove UFs, localizadas nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, que não contam com nenhum NEG.
- Dentre os 95 NEG identificados, 58 foram considerados “especializados”. As principais especializações setoriais encontradas foram as seguintes: móveis e indústrias diversas (15), produtos de madeira (14), couros e calçados (6), máquinas e equipamentos (6) e produtos de minerais não metálicos (4).
- Os NEG diversificados somaram 37, sendo que 1/3 deles estão localizados em microrregiões que incluem municípios capitais dos estados.
- No que tange aos mercados preferências dos NEG, dentre os países que constituem mercado de destino de 40% ou mais das empresas localizadas em um NEG, destacam-se os Estados Unidos (18), a Argentina (5), o Uruguai, a China e a Alemanha (3), além da Itália (2).
- Somente em 24 NEG o principal mercado de destino absorve mais de 30% do valor das exportações. Os mercados preferenciais identificados de acordo com esse critério foram: Estados Unidos (14), Argentina (4), China (3) Reino Unido (2) e Uruguai.

¹²⁸ As atividades econômicas foram classificadas com base na CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas).

TABELA 12
PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DOS NÚCLEOS EXPORTADORES
GEOREFENCIADOS - 2006

Região e Unidade da Federação	NEGs (Nº)	MPEs (Nº)	Valor exportado (US\$ 10 ⁶)	NEGs especializados		Mercados preferenciais	
				Nº	Setor de especialização	Destino para mais de 40% das empresas do NEG	Destino para mais de 30% do valor exportado pelo NEG
SUDESTE	45	4 133	533,3	26			
Espírito Santo	2	77	22,2	2	Minerais não metálicos (2).	EUA (2).	EUA (2)
Rio de Janeiro	3	286	35,2	2	Alimentos e bebidas; Fumo; Produtos de metal.	-	-
Minas Gerais	11	447	60,2	10	Móveis (3); Têxtil (2); Minerais não metálicos (2); Instrumentos de precisão e óptica; Metalurgia; Gráfica.	EUA (5); Japão; Itália; Espanha; Alemanha.	EUA (3); Argentina;
São Paulo	29	3 323	415,7	12	Couro e calçados (4); Máquinas e equipamentos (3); Alimentos e bebidas; Borracha e plástico; Máquinas e material elétrico; Instrumentos de precisão e ótica.	Argentina (5); EUA (2).	EUA (3) Argentina (2)
SUL	37	2 106	352,4	24			
Paraná	10	479	90,8	7	Madeira (4); Móveis (3); Químicos; Máquinas e equipamentos.	EUA; Itália.	Argentina; Reino Unido
Santa Catarina	15	599	115,5	9	Madeira (4); Móveis (3); Máquinas e equipamentos (2); Couro e calçados.	EUA (4); Reino Unido; Bolívia; Costa Rica	EUA (3); Reino Unido
Rio G. do Sul	12	1 028	146,1	8	Móveis (5); Alimentos e bebidas; Couros e calçados; Produtos de metal.	EUA (3); Uruguai (3); Alemanha	Uruguai
NORDESTE	5	184	21,7	2			
Ceará	1	82	8,1	0		-	-
Rio G. do Norte	1	17	1,2	1	Alimentos e bebidas	-	-
Pernambuco	1	26	4,2	0		-	-
Paraíba	1	12	1,6	1	Extração de minerais não metálicos	-	EUA
Bahia	1	47	6,6	0		-	-
NORTE	5	126	28,7	4			
Roraima	2	28	9,2	2	Madeira (2)	China	China (2)
Amazonas	1	38	5,0	0		-	-
Pará	2	60	14,5	2	Madeira (2)	EUA; China	EUA
CENTRO - OESTE	3	74	7,2	2			
M. Grosso do Sul	1	12	1,8	1	Madeira	-	-
M. Grosso	1	12	3,5	1	Madeira	China; Bélgica; Alemanha.	China
Goiânia	1	50	1,9	0		-	EUA
Total	95	6 623	943,3	58			

Fonte: Funcex, Núcleos exportadores Georeferenciados, 2008.

Obs: O número entre parêntese indica a quantidade de NEGs, nos casos em que ela é maior que 1.

6. As MPEs na importação

No Brasil, nas últimas duas décadas, o número de empresas importadoras tem sido sempre superior ao número de firmas exportadoras. Com efeito, mesmo em 1990, quando o Brasil ainda era uma economia muito fechada e registrava um coeficiente de importação da ordem de 5% do PIB, certamente um dos mais baixos do mundo, o número de empresas importadoras (16.580 firmas) era quase o dobro do número de firmas exportadoras (8.530 empresas).

Entre 1990 e 1998, essa brecha se ampliou mais ainda, pois a base importadora registrou um salto e mais do que dobrou, enquanto o número de exportadores se expandiu a um ritmo muito inferior. De fato, em 1998 o número de importadores (36,2 mil firmas) era 2,6 vezes maior do que o número de exportadores (13,9 mil firmas).

Dois fatores explicam o explosivo aumento do número de empresas importadoras ao longo da década de 90: em primeiro lugar, o processo de abertura comercial, que promoveu a drástica redução das alíquotas tarifárias e a eliminação de um amplo leque de barreiras não-tarifárias, com destaque para a proibição à importação de um número muito elevado de mercadorias; em segundo lugar, a significativa apreciação da taxa de câmbio real registrada logo após a implantação do Plano Real (1994). Ambos fatores contribuíram decisivamente para aumentar a rentabilidade e a competitividade da atividade de importação.

A partir de 1999, no entanto, essa situação sofre drástica reversão como consequência da desvalorização da moeda que resultou da instituição do novo regime de flutuação cambial. De fato, entre 1999 e 2004 mais de 14 mil firmas abandonam a atividade importadora, encerrando uma fase particularmente propícia aos negócios de importação. O número de empresas importadoras cai para 21,9 mil em 2004, cifra ligeiramente superior à registrada pelos exportadores (21,0 mil), nesse mesmo ano. A partir de 2005, o número de empresas importadoras volta a subir moderadamente, sob estímulo de uma taxa de câmbio real valorizada (Tabela 13).

Os dados da Tabela 13 mostram que o processo de redução do número de empresas importadoras entre 1998 e 2006 foi bastante desigual quando examinado à luz do tamanho das firmas. Note-se que o enxugamento da base importadora concentrou-se muito fortemente nas firmas de pequeno porte, afetando de forma bastante menos intensa às empresas de maior tamanho. De fato, as MPEs responderam por quase 94% da queda absoluta de 12.279 firmas importadoras observada entre 1998 e 2006.

O contraste entre o desempenho das MPEs e as empresas de médio e grande porte é ainda mais acentuado quando se compara a evolução dos valores importados (Tabela 13). Com efeito, entre 1998 e 2006 as importações das MPEs se contraem a um ritmo de - 2,0% ao ano, enquanto as compras externas das empresas de maior tamanho (MP especiais, médias e grandes) crescem, em conjunto, 6,3% ao ano. Colocado em outros termos: no período 1998-2006, as importações das MPEs sofrem uma redução de 15% enquanto as empresas de maior tamanho registram um incremento de 63% em suas aquisições no exterior. Conseqüentemente, a participação das MPEs na pauta de importação cai de 5,7% em 1998 para 3,1% em 2006. Note-se que em 2006, mesmo após a queda, a participação das MPEs na importação era, ainda assim, mais do que o dobro da registrada na exportação (1,4%).

No período 1998-2006, a combinação de forte enxugamento no número de MPEs importadoras (perda líquida de 11,5 mil firmas) e de concomitante redução de suas importações (queda de US\$ 0,5 milhão) levou a um modesto crescimento nos valores médios importados das micro (24,1%) e pequenas empresas (22,3%). Esse crescimento foi inferior ao registrado pelas firmas de maior tamanho (Tabela 14).

As MPEs importadoras superam às MPEs exportadoras tanto em número como em termos do valor médio dos fluxos comercializados no exterior¹²⁹. De fato, em 2006 a comparação entre o número

¹²⁹ Ver Tabelas 4 e 6.

de MPEs importadoras e exportadoras indicava que as primeiras superavam em 22% (2,9 mil firmas) às segundas; de outro lado, o valor médio importado pelas MPEs (US\$ 176,3 mil) era, nesse mesmo ano, 20% mais elevado do que o valor médio exportado (US\$ 146,7 mil) por esse tipo de firmas.

TABELA 13
EMPRESAS IMPORTADORAS E VALOR IMPORTADO SEGUNDO O TAMANHO DA FIRMA
ANOS SELECIONADOS

Tamanho	Número de empresas				Valor importado (US\$ milhões)				Crescimento 2006/1998 (% a.a.)	
	1998	2002	2004	2006	1998	2002	2004	2006	Empresas	Valor
Micro	15 351	9 053	6 764	6 682	432,9	223,9	186,9	233,9	- 9,9	- 7,4
Pequena	12 072	8 685	7 824	8 558	2 869,3	1 755,9	1 779,4	2 488,1	- 4,2	- 1,8
Não classif.*	-	-	37	663	-	-	8,6	82,2	-	-
Total MPEs	27 423	17 738	14 625	15 903	3 302,2	1 979,8	1 974,9	2 804,2	- 6,6	- 2,0
MP especial	1 990	1 711	1 761	2 075	8 848,8	8 258,5	8 319,8	13 504,4	0,5	5,4
Média	4 819	3 878	3 713	4 075	12 067,7	9 013,3	10 280,9	13 877,7	- 2,1	1,8
Grande	1 990	1 700	1 766	1 853	33 508,2	27 958,9	42 162,4	58 823,9	- 0,9	7,3
Não classif.*	-	-	-	37	-	-	-	2 355,9	-	-
Total	36 222	25 027	21 865	23 943	57 726,9	47 210,5	62 737,9	91 366,1	- 5,0	5,9
<i>Memo</i>										
MPEs/Total	75,7%	70,9%	66,9%	66,4%	5,7%	4,2%	3,1%	3,1%		

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

Obs.: A distribuição das empresas não classificadas (empresas que não constam da RAIS 2005) em dois grupos (MPEs e empresas de maior porte) foi realizada com base no valor da importação.

TABELA 14
VALOR MÉDIO IMPORTADO SEGUNDO O TAMANHO DA FIRMA
ANOS SELECIONADOS

Tamanho	Valor médio (US\$ Mil)			Variação (%) 2006/1998
	1998	2002	2006	
Micro	28,2	24,7	35,0	24,1
Pequena	237,7	202,2	290,7	22,3
Não classificada	-	-	124,0	-
Total MPEs	120,4	111,6	176,3	46,4
MP especial	4 446,6	4 826,7	6 508,1	46,4
Média	2 504,2	2 324,1	3 405,6	36,0
Grande	16 838,3	16 446,4	31 745,2	88,5
Não classificada	-	-	63 729,7	-
Total	1 593,7	1 886,4	3 816,0	39,4

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

E. Balança comercial das MPEs segundo setores

Com o intuito de analisar a balança comercial das MPEs brasileiras, optou-se por classificar os fluxos de exportação e de importação dessas empresas de acordo com o ramo de atividade das mesmas. No caso das empresas do ramo industrial, optou-se, ainda, por uma análise mais desagregada baseada no setor de atividade econômica da firma¹³⁰.

A Tabela 15 mostra que mais de 90% das MPEs exportadoras são enquadradas nos ramos industrial e comercial, sendo residual a participação de firmas classificadas nos demais ramos de atividade.

TABELA 15
MPES EXPORTADORAS E IMPORTADORAS,
SEGUNDO RAMO DE ATIVIDADE ANOS SELECIONADOS
(Em %)

Ramo de atividade	MPes exportadoras				MPes importadoras			
	Empresas		Valor exportado		Empresas		Valor importado	
	1998	2006	1998	2006	1998	2006	1998	2006
Indústria ^(a)	63,4	57,4	63,2	58,5	30,1	38,8	35,4	40,2
Comércio	29,9	34,3	31,1	32,9	47,3	46,4	48,8	48,4
Demais atividades ^(b)	6,7	8,3	5,7	8,6	22,6	10,6	15,8	8,5
Não classificadas	-	-	-	-	-	4,2	-	2,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Memo:								
Número de empresas	8 854	12 998	-	-	27 423	15 903	-	-
Valores em US\$ Milhões	-	-	1 093,9	1 906,4	-	-	3 302,2	2 804,2

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

Obs.: (a) A indústria agrega a extrativa mineral e a indústria de transformação.

(b) Serviços, agropecuária, construção civil, administração pública, serviços industriais de utilidade pública e outros.

No que tange aos valores exportados, o padrão é muito semelhante, com as firmas industriais e comerciais respondendo conjuntamente por 91% e 94% das vendas externas das MPEs em 1998 e 2006, respectivamente. Note-se que a participação das empresas industriais na exportação das MPEs é quase o dobro da participação das firmas comerciais, tanto em número de empresas como em valores exportados, mas esse diferencial reduziu-se discretamente entre 1998 e 2006.

O quadro é um pouco diferente do lado da importação. De fato, nesse caso o ramo de atividade predominante não é o industrial, mas o comercial, haja vista que as firmas comerciais respondem por quase 50% do número de MPes importadoras e dos valores importados.

Não há uma explicação óbvia para a relativa “especialização” das MPes comerciais na atividade de importação. É possível, contudo, que a explicação esteja associada à diferente composição das pautas de exportação e importação. Com efeito, no Brasil a pauta de exportação é bastante concentrada em commodities e produtos semimanufaturados, produtos típicos de empresas da grande porte, enquanto a pauta de importação é mais pulverizada, visto que constituída basicamente

¹³⁰ A CNAE (2 dígitos) classifica as atividades econômicas em 99 setores. Essas atividades podem ser agrupadas em 9 ramos de atividades, a saber: extrativa mineral, indústria de transformação, agropecuária, serviços industriais de utilidade pública, comércio, serviços, construção civil, administração pública e outros ou ignorados.

por produtos industriais. Cabe conjecturar, portanto, que a escala de operação seja um obstáculo menos relevante para a atuação das MPEs no comércio de importação do que no comércio de exportação.

A Tabela 16 mostra a evolução das exportações das MPEs (número de firmas e valor exportado) em anos selecionados (1998, 2002 e 2006), segundo o ramo de atividade da empresa (industrial, comercial e resto). No caso das MPEs industriais, a tabela destaca também os setores industriais de maior peso ou relevância.

TABELA 16
MPES EXPORTADORAS, SEGUNDO RAMO E SETOR DE ATIVIDADE
ANOS SELECIONADOS

Ramo de atividade / Setor industrial	Número de empresas			Valor exportado (US\$ Milhões)			Part. de MPEs na pauta (%)	Crescimento do valor exportado (% a.a)
	1998	2002	2006	1998	2002	2006		
INDUSTRIAL ⁽¹⁾	5 616	7 257	7 461	691,3	719,5	1 114,7	1,0	6,1
Máquinas e equipamentos	893	1 089	1 084	98,6	98,2	155,4	2,5	5,9
Produtos de madeira	464	606	463	104,1	119,3	143,9	5,8	4,1
Móveis e indústrias diversas	566	812	820	59,5	75,4	126,4	10,7	9,9
Produtos químicos	452	523	582	59,3	54,7	95,9	1,3	6,2
Couros e calçados	438	479	476	69,5	46,9	69,4	2,2	-0,0
Alimentos e bebidas	250	361	336	45,2	51,7	67,3	0,3	5,1
Artigos de borracha e plástico	349	417	456	26,9	31,1	67,1	3,3	12,1
Prods. de minerais não-metálicos	234	309	289	28,8	32,5	54,8	3,4	8,4
Produtos de metal (excl. máquinas)	385	428	467	32,7	25,4	46,0	3,7	4,4
Vestuário e acessórios	219	589	692	14,1	27,7	38,2	22,6	13,3
Instrumentos médicos e de precisão	176	216	268	13,7	16,3	36,6	9,8	13,1
Máquinas e materiais elétricos	215	279	307	20,0	22,2	32,7	1,7	6,3
Metalurgia básica	141	146	154	16,5	16,4	31,8	0,2	8,5
Veículos automotores	177	175	181	22,5	18,6	31,5	0,2	4,3
Têxteis	182	239	246	25,8	22,2	31,0	2,3	2,3
Demais setores industriais	475	589	640	54,1	60,9	86,7	0,3	6,1
COMERCIAL	2 647	4 242	4 453	340,1	437,9	627,4	4,7	8,0
DEMAIS ATIVIDADES	591	981	1 084	62,7	82,0	164,4	2,0	12,8
Total	8 854	12 480	12 998	1 093,9	1 239,3	1 906,4	1,4	7,2

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

Obs.: (1) Total de 24 setores.

As MPEs industriais respondiam em 2006 por apenas 1,0% do valor exportado pela totalidade das empresas industriais brasileiras. Nos demais ramos de atividade, a participação das empresas de pequeno porte é mais elevada: 4,7% na exportação total das empresas comerciais e 2,0% na exportação total das firmas classificadas nos demais ramos de atividade.

Note-se que há setores industriais onde a participação das exportações das MPEs na pauta setorial é muito superior à média de 1% registrada por essas firmas na indústria como um todo. É o caso dos setores de Vestuário e acessórios (participação de 22,6% na pauta setorial), Móveis e

indústrias diversas (10,7%), Instrumentos médicos e de precisão (9,8%)¹³¹, Produtos de madeira (5,8%) e, com menor ênfase, Produtos de metal (3,7%), Produtos de minerais não-metálicos (3,4%) e Artigos de borracha e plástico (3,3%). As MPEs detêm, portanto, participação destacada não apenas em setores industriais tradicionais ou mão-de-obra intensivos, como é o caso de Vestuário, Produtos de madeira e Móveis e indústrias diversas, mas também em segmentos industriais relativamente intensivos em capital e/ou tecnologia, como Instrumentos médicos e de precisão e Produtos de metal.

Ao se comparar as taxas de crescimento setoriais das exportações de MPEs no período 1998-2006 verifica-se que o ritmo de crescimento foi mais elevado nas atividades onde as MPEs estão atualmente sobre-representadas. De fato, o crescimento das vendas externas dos setores de Vestuário e acessórios (13,3% a.a.), Instrumentos médicos e de precisão (13,1% a.a.), Artigos de borracha e plástico (12,1% a.a.) e Móveis e indústrias diversas (9,9% a.a.) ficou, nesse período, bastante acima do crescimento médio das exportações das MPEs do ramo industrial como um todo (6,1 %a.a.).

Em 2006, apenas quatro setores industriais (Máquinas e equipamentos, Produtos de madeira, Móveis e indústrias diversos e Produtos químicos) respondiam por 47% das exportações das MPEs industriais. No que tange às MPEs comerciais, cerca de 75% das exportações eram realizadas por firmas atacadistas e 25% por firmas de varejo.

A Tabela 17 abaixo mostra a evolução das importações das MPEs, destacando os setores industriais mais relevantes. Note-se que, com exceção do setor de Edição, impressão e gráfica, os setores industriais a mostrar elevada participação de MPEs na pauta setorial são os mesmos que os encontrados na exportação: Vestuário e acessórios, Móveis e indústrias diversas, Instrumentos médicos e de precisão, Produtos de minerais não-metálicos e Produtos de metal. Nesses setores, a participação das MPEs na pauta setorial de importação (8,2% a 19,2%) foi, em 2006, significativamente mais elevada que a apresentada por esse porte de empresas na importação do ramo industrial como um todo (1,7%).

As importações das MPEs pertencentes a apenas quatro setores industriais (Produtos Químicos, Máquinas e equipamentos, Artigos de borracha e plástico e Edição, impressão e gráfica) foram responsáveis por quase 50% do valor importado pelas MPEs industriais em 2006. O grau de concentração setorial entre as empresas industriais importadoras é, portanto, muito semelhante ao observado na exportação e recai, em parte, nos mesmos setores (Produtos químicos e Máquinas e equipamentos). Note-se, por último, que, conforme já mencionado, a participação das MPEs na pauta é muito mais elevada nas importações realizadas por empresas comerciais (9,7%) do que nas compras efetuadas por empresas industriais (1,7%).

A Tabela 18 apresenta os fluxos setoriais de exportação e importação das MPEs, bem como os correspondentes saldos comerciais, em 2006, distinguindo entre empresas exclusivamente exportadoras, empresas exclusivamente importadoras e empresas simultaneamente exportadoras e importadoras. Nesse último caso, as MPEs são classificadas de acordo com o saldo comercial do ano de 2006 em exportadoras ou importadoras líquidas. A tabela discrimina as empresas por ramo de atividade (industrial, comercial e demais) e destaca, também, os setores industriais mais relevantes.

Os dados da Tabela 18 mostram que 69% das MPEs exportadoras não efetuaram nenhuma operação de importação em 2006, enquanto 75% das MPEs importadoras nada exportaram. De fato, dentre as quase 25 mil MPEs que atuaram no comércio exterior em 2006, apenas 4.024 firmas (16% do total) desenvolveram, simultaneamente, operações de exportação e importação. Cabe destacar que esse percentual é significativamente mais elevado (da ordem de 65%) no caso das firmas médias e grandes.

Em 2006, 58% das MPEs que exportavam e importavam simultaneamente eram industriais, 36% eram comerciais e apenas 6% atuavam nos restantes ramos da atividade econômica. De outro lado, dentre as mais de 11 mil MPEs industriais envolvidas na atividade de comércio exterior

¹³¹ A denominação completa desse setor é “equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios”.

brasileiro em 2006, menos de 21% atuavam, simultaneamente, na exportação e na importação. Esse percentual era mais elevado nos setores de Máquinas, aparelhos e materiais elétricos (33%), Instrumentos médicos e de precisão (32%) e Máquinas e equipamentos (26%). Nesses setores, o comércio intra-industrial é bastante freqüente, o que explicaria o maior grau de internacionalização das MPes que neles atuam¹³².

TABELA 17
MPES IMPORTADORAS, SEGUNDO RAMO E SETOR DE ATIVIDADE
ANOS SELECIONADOS

Ramo de atividade / Setor industrial	Número de empresas			Valor importado (US\$ Milhões)			Part. de MPes na pauta (%)	Crescimento do valor importado (% a.a)
	1998	2002	2006	1998	2002	2006	2006	2006/1998
INDUSTRIAL ⁽¹⁾	8 263	6 342	6 167	1 168,2	797,1	1 127,8	1,7	- 0,4
Produtos químicos	837	802	754	162,7	140,8	175,8	1,4	1,0
Máquinas e equipamentos	1 051	930	926	161,9	116,0	174,0	5,1	0,9
Artigos de borracha e plástico	711	526	490	101,8	71,3	98,5	4,0	- 0,4
Edição, impressão e gráfica	525	287	341	77,0	49,2	78,8	12,1	0,3
Produtos de metal (excl. máquinas)	542	389	424	69,5	40,3	67,1	8,2	- 0,4
Alimentos e bebidas	699	417	370	120,0	59,0	65,4	2,4	- 7,3
Máquinas e materiais elétricos	345	331	303	52,7	38,5	57,1	3,4	1,0
Têxteis	595	414	337	83,1	46,0	56,7	5,6	- 4,7
Instrumentos médicos e de precisão	294	260	266	41,4	31,8	48,8	9,8	2,1
Produtos de minerais não metálicos	275	217	241	35,0	22,0	41,9	9,4	2,3
Móveis e industriais diversas	515	381	364	48,0	28,4	41,7	10,0	- 1,7
Material eletrônico e de comunicações	221	196	201	32,0	25,9	40,3	0,6	2,9
Vestuário e acessórios	495	258	230	50,4	18,2	29,3	19,1	- 6,5
Demais setores industriais	1 158	934	920	132,7	109,7	152,4	0,5	1,7
COMERCIAL	12 970	8 306	7 380	1 612,2	947,9	1 355,2	9,1	- 2,1
DEMAIS ATIVIDADES	6 190	3 090	1 693	521,8	234,8	239,0	2,4	- 9,3
Não classificadas	-	-	663	-	-	82,2	-	-
Total	27 423	17 738	15 903	3 302,2	1 979,8	2 804,2	3,1	- 2,0

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

Obs.: (1) Total de 24 setores.

¹³² A atuação simultânea na exportação e importação é, sem dúvida, um indicador do grau de internacionalização da firma.

TABELA 18
BALANÇA COMERCIAL DE MPES, SEGUNDO RAMO E SETOR DE ATIVIDADE
ANO DE 2006
(Valor em US\$ Milhões FOB)

Ramo de atividade / Setor industrial	Só exportam		Só importam		Exportam e importam						Total	
	N° (a)	Valor (b)	N° (c)	Valor (d)	Exportador líquido		Importador líquido		Total		N° (a + c + i)	Saldo (b + d + j)
					N° (e)	Saldo (f)	N° (g)	Saldo (h)	N° (i = e + g)	Saldo (j = f + h)		
INDUSTRIAL	5 113	656,0	3 819	(592,3)	1 125	280,0	1 223	(287,1)	2 348	(7,1)	11 280	56,6
Produtos de madeira	430	124,7	37	(5,8)	24	13,6	9	(1,5)	33	12,1	500	131,0
Móveis e indústrias diversas	653	84,9	197	(17,4)	100	29,8	67	(11,8)	167	18,0	1 017	85,5
Couros e calçados	395	43,9	63	(3,7)	56	18,4	25	(3,3)	81	15,1	539	55,3
Produtos de minerais não-metálicos	192	27,7	144	(15,3)	58	19,3	39	(8,1)	97	11,2	433	23,6
Alimentos e bebidas	238	43,3	272	(43,8)	52	15,4	46	(9,7)	98	5,7	608	5,2
Máquinas e equipamentos	657	59,7	499	(63,6)	207	45,8	220	(48,7)	427	(2,9)	1 583	(6,8)
Instrumentos médicos e de precisão	137	11,8	135	(20,1)	65	13,9	66	(17,8)	131	(3,9)	403	(12,2)
Produtos de metal (excl. máquinas)	300	21,0	257	(31,7)	69	13,2	98	(17,2)	167	(4,0)	724	(14,7)
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	155	8,9	151	(19,8)	68	10,3	84	(20,2)	152	(9,9)	458	(20,8)
Têxteis	159	13,7	250	(34,8)	33	7,0	54	(10,3)	87	(3,3)	496	(24,4)
Artigos de borracha e plástico	273	21,3	307	(44,3)	72	16,4	111	(29,9)	183	(13,5)	763	(36,5)
Produtos químicos	298	22,3	470	(79,8)	109	23,6	175	(53,8)	284	(30,2)	1 052	(87,7)
Demais atividades industriais	1 226	172,8	1 037	(212,2)	212	53,3	229	(54,8)	441	(1,5)	2 704	(40,9)
COMERCIAL	3 024	490,1	5 951	(1 093,8)	494	111,6	935	(267,0)	1 429	(155,4)	10 404	(759,1)
DEMAIS ATIVIDADES	837	113,3	1 446	(213,8)	103	19,8	144	(32,5)	247	(12,7)	2 530	(113,2)
Não classificadas			663	(82,2)							663	(82,2)
TOTAL	8 974	1 259,4	11 879	(1 982,1)	1 722	411,4	2 302	(586,6)	4 024	(175,2)	24 877	(897,9)

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

No que diz respeito ao saldo comercial, o resultado consolidado das 24,9 mil MPEs que atuaram no comércio exterior em 2006 apontou um déficit de quase US\$ 900 milhões.¹³³ Note-se, contudo, que o saldo foi ligeiramente positivo (US\$ 56,6 milhões) no caso das MPEs industriais e fortemente negativo no caso das MPEs comerciais, assim como nas demais atividades. Dentre os setores industriais, as MPEs registraram saldos superavitários em atividades manufatureiras tradicionais (Produtos de madeira, Móveis e indústrias diversas, Couros e calçados, Produtos de minerais não-metálicos e Alimentos e Bebidas) vinculadas à base de recursos naturais do país. Nos demais setores industriais, a balança comercial foi deficitária, mas é preciso destacar que o desequilíbrio foi bastante moderado em alguns setores intensivos em capital e/ou tecnologia, como Máquinas e equipamentos (US\$ -6,8 milhões) e Instrumentos médicos e de precisão (US\$ -12,2 milhões).

F. As MPEs e o Mercosul

Em 2006, as exportações das MPEs brasileiras dividiam-se de forma razoavelmente homogênea entre quatro diferentes blocos econômicos de destino: União Européia (22,1%), Estados Unidos e Canadá (19,4%), Mercosul (18,1%) e demais países da Aladi (17,9%). O restante destinava-se aos países da Ásia (9,1%) e aos demais países do mundo (13,4%). Tal distribuição, contudo, é bem diferente da observada há oito ou nove anos atrás. Com efeito, em 1998 o Mercosul era, de longe, o principal destino das vendas das MPEs, respondendo por pouco mais de 30% do total, enquanto a União Européia e os Estados Unidos e Canadá respondiam juntos por 37% e os demais países da Aladi por 15% (Tabela 19).

TABELA 19
EXPORTAÇÃO DAS MPES, SEGUNDO MERCADO DE DESTINO
ANOS SELECIONADOS

Mercados de destino	1998		2002		2006			Crescimento 2006/1998 (% a.a.)
	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Part. (%) das MPEs na pauta	
MERCOSUL	343	1 151,0	198	437,6	345	635,2	2,5	0,1
Argentina	182	609,1	75	165,9	184	338,9	1,6	0,2
Paraguai	81	271,8	67	149,1	84	155,2	6,8	0,5
Uruguai	81	270,1	55	122,6	77	141,1	7,6	(0,6)
ALADI (exc. Mercosul)	164	549,0	219	485,2	341	627,4	2,0	9,6
Chile	36	121,8	54	118,8	84	154,9	2,2	11,1
México	21	69,8	46	100,9	57	105,0	1,3	13,3
República Bolivariana de Venezuela	16	54,7	34	76,1	57	104,6	1,6	16,9
Demais Aladi	90	303,0	86	189,4	143	263,2	2,6	5,9
EUA + Canadá	166	555,4	275	607,3	370	681,4	1,4	10,6
UE (27 países)	240	804,7	294	651,3	422	777,0	1,4	7,3
ÁSIA	81	271,5	122	270,6	173	318,6	0,8	0,0
China	8	25,5	36	78,8	56	103,1	0,7	28,4
Japão	38	126,8	34	75,2	45	82,9	1,2	2,2
Ásia -Pacífico	30	100,0	45	100,0	54	100,0	0,8	7,8
Demais Ásia	6	19,1	8	16,6	18	32,6	1,1	15,2
Resto do mundo	101	339,3	131	289,8	256	471,1	0,9	12,3
TOTAL	1 094	3 670,8	1 239	2 741,8	1 906	3 510,9	1,4	7,2

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX

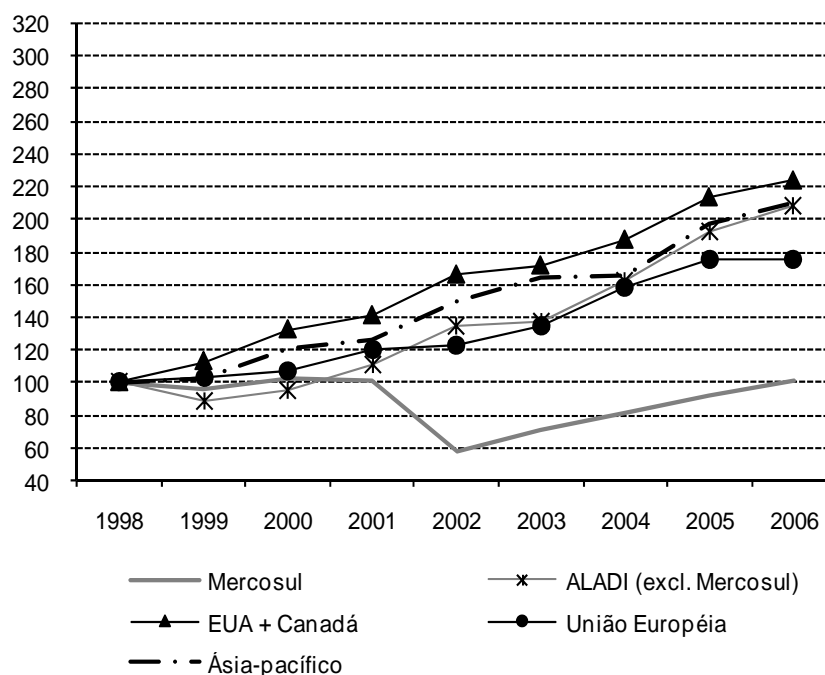
¹³³ Esse resultado contrasta dramaticamente com o superávit comercial obtido em 2006 pelas demais firmas (grandes, médias e MP especiais), que atingiu a impressionante cifra de US\$ 47 bilhões.

O período 1998-2002 foi especialmente ruim para as vendas destinadas ao Mercosul. Por conta da crise macroeconômica que se abateu sobre seus sócios, as vendas do Brasil para o bloco reduziram-se em mais de 40% no período, de forma que sua participação nas vendas totais das MPes brasileiras reduziu-se para apenas 16%. Nesse mesmo período, registrou-se um aumento da participação de Estados Unidos e Canadá, União Européia e demais países da Aladi. É importante destacar também o aumento da participação dos países asiáticos, de 2,5 pontos percentuais, devido principalmente ao crescimento das vendas para a China.

Nos anos seguintes, de 2002 a 2006, a evolução foi mais homogênea, mas três aspectos merecem destaque. Primeiro, o forte crescimento das vendas para o Mercosul, cuja participação aumentou em 2,1 pontos percentuais, embora se mantendo ainda bem abaixo do percentual atingido em 1998; segundo, a perda de participação dos Estados Unidos e Canadá, de nada menos que 2,7 pontos percentuais; e terceiro, o aumento de 2,8 pontos percentuais na participação do Resto do Mundo, revelando que as MPes passaram a explorar mais intensamente os mercados não-tradicionais, a exemplo do que se verifica com o total das empresas exportadoras do país no período.

No acumulado de todo o período 1998-2006, porém, o maior crescimento deu-se nas vendas para os Estados Unidos e Canadá (cerca de 120%), seguido pelos países da Ásia-Pacífico (110%) e pelos demais países da Aladi (108%). As vendas para o Mercosul foram, em 2006, praticamente iguais ao que haviam sido em 1998 (Gráfico 4).

GRÁFICO 4
EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DAS MPES SEGUNDO
BLOCOS ECONÔMICOS DE DESTINO
(1998=100)

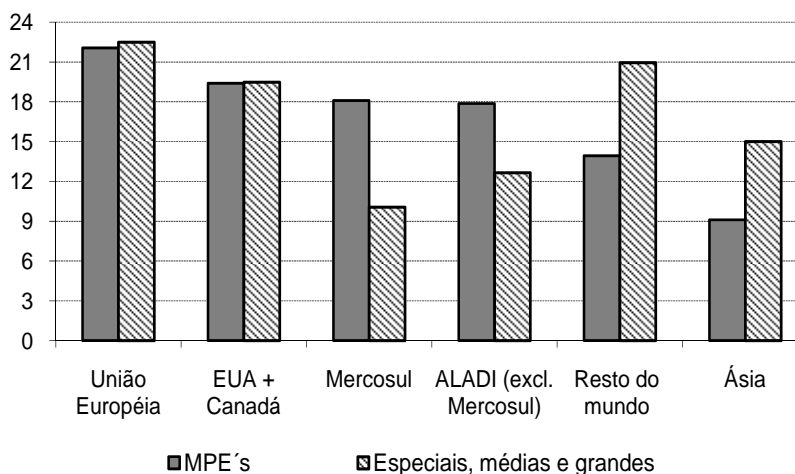


Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

De qualquer modo, não resta dúvida de que os países da América Latina são um destino especialmente importante para as exportações das MPes. O Gráfico 5 ilustra que o Mercosul respondia por 18% das vendas das MPes em 2006, contra apenas 10% de participação do bloco nas exportações brasileiras totais. Os países da Aladi (exceto Mercosul) eram também destino de 18% das vendas das MPes, mas de apenas 12,6% das exportações do país. A União Européia, assim como os

Estados Unidos e o Canadá, tinham uma participação semelhante nas exportações das MPEs e nas exportações totais do Brasil. A maior participação de Mercosul e Aladi era compensada por um peso relativamente menor das vendas para os países da Ásia (9,1% nas MPEs e 15% no total) e para os demais países do mundo (13,9% e 20,9%, respectivamente).

GRÁFICO 5
DISTRIBUIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES SEGUNDO TAMANHO DA FIRMA
E BLOCOS DE DESTINO EM 2006
(Em %)



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Dentro do Mercosul, um fato notável é a participação expressiva das vendas para o Paraguai e o Uruguai, cada um respondendo por cerca de 4% das exportações totais das MPEs brasileiras e por aproximadamente $\frac{1}{4}$ das vendas dessas empresas para o Mercosul (ver Tabela 19). Ou seja, as vendas para esses dois países juntos aproximam-se do total vendido para a Argentina, o que contrasta fortemente com o que se verifica nas exportações totais brasileiras, nas quais o total vendido para a Argentina é cinco vezes maior do que as vendas para Paraguai e Uruguai somadas. Com efeito, esse dois países têm uma grande importância na pauta de exportações das MPEs, ao contrário do que se verifica na pauta total do país. Essas empresas respondiam, em 2006, por cerca de 7% das exportações totais brasileiras direcionadas a esses países (ver Tabela 19)

A maior parte das MPEs que exporta para o Mercosul é do ramo industrial (68,2% do total em 2006). Essas empresas respondem por mais da metade das vendas totais das MPEs para a região (61%), enquanto 35% das vendas é realizado por firmas do setor comercial e apenas cerca de 4% por empresas de outros ramos (Tabela 20). Essa distribuição não difere muito daquela verificada nas exportações totais das MPEs brasileiras, que mostram uma participação das firmas industriais de cerca de 58%, tanto no número total de empresas quanto no valor exportado, com outros 35% sendo referentes às firmas comerciais e apenas cerca de 7% relacionando-se a firmas de outros ramos de atividade.

É importante destacar ainda dois aspectos das exportações das MPEs para o Mercosul que as diferenciam das exportações das MPEs para os demais países e regiões do mundo. Em primeiro lugar, o Mercosul é um mercado especialmente importante para as MPEs de alguns setores industriais específicos, como se pode ver nas duas últimas colunas da Tabela 20. Em Máquinas e equipamentos, por exemplo, 28% das exportações das MPEs brasileiras em 2006 destinavam-se ao Mercosul, percentual bem superior ao referente ao total das vendas externas das MPEs, nas quais o Mercosul representava 18,1%. Além disso, mais de 75% das MPEs exportadoras desse setor exportavam para alguns dos países do bloco. A situação é semelhante em setores como Produtos químicos (Mercosul representa 33,2% das vendas totais e envolve 76,2% das firmas do setor), Artigos de borracha e

plástico (33,2% e 79,2%), Produtos de metal (25,7% e 67,7%), Têxteis (35,5% e 69,1%), Veículos automotores (28,9% e 92,8%) e Máquinas, aparelhos e materiais elétricos (25,7% e 82,1%).

TABELA 20
NÚMERO DE MPES EXPORTADORAS E VALOR EXPORTADO AO MERCOSUL,
POR SETOR DE ATIVIDADE - ANOS SELECIONADOS

Ramo de atividade / Setor industrial	Exportações ao Mercosul						Part (%) do Mercosul na pauta	
	1998		2002		2006		2006	
	No. de firmas	Valor (US\$ 10 ⁶)	No. de firmas	Valor (US\$ 10 ⁶)	No. de firmas	Valor (US\$ 10 ⁶)	No. de firmas	Valor (US\$ 10 ⁶)
INDUSTRIAL	4 020	220,2	3 200	96,3	4 019	210,1	53,9	18,8
Máquinas e equipamentos	819	45,4	568	15,2	823	44,3	75,9	28,5
Produtos químicos	389	23,4	376	15,9	444	31,8	76,2	33,2
Artigos de borracha e plástico	330	16,2	273	8,9	361	22,3	79,2	33,2
Móveis e indústrias diversas	377	13,8	276	5,1	338	14,9	41,2	11,8
Produtos de metal (excl. máquinas)	326	15,8	231	5,7	316	11,8	67,7	25,7
Têxteis	144	11,0	144	4,6	170	11,0	69,1	35,5
Alimentos e bebidas	120	11,1	119	6,5	99	9,9	29,5	14,7
Veículos automotores	177	11,6	105	2,8	168	9,1	92,8	28,9
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	203	9,6	174	5,0	252	8,4	82,1	25,7
Vestuário e acessórios	122	7,7	174	5,2	153	7,4	22,1	19,4
Demais setores industriais	1 013	54,6	760	21,4	895	39,2	39,1	9,3
COMERCIAL	1 220	112,2	1 436	94,7	1 615	121,9	36,3	19,4
DEMAIS ATIVIDADES	190	10,6	201	6,8	262	12,9	24,2	7,8
TOTAL	5 430	343,0	4 837	197,8	5 896	345,0	45,4	18,1

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

O segundo aspecto, na verdade uma decorrência do primeiro, é que as exportações das MPes para o Mercosul são relativamente mais concentradas nos setores descritos acima, o que pode ser visto na Tabela 21. As firmas do setor Máquinas e equipamentos, por exemplo, representavam, em 2006, 12,8% do total das exportações das MPes para o Mercosul, percentual que é comparável apenas ao das vendas para os demais países da Aladi (16,4%). Para os Estados Unidos e Canadá, este percentual era de apenas 4,6%, alcançando 3% para a União Européia e 3,4% para a Ásia. No total das vendas das MPes para todo o mundo, a participação desse setor era de 8,2%. As firmas do setor de Produtos químicos respondiam por 9,2% das vendas para o Mercosul, mas apenas 5% para todo o mundo. Situação semelhante é verificada nos setores de Produtos de metal, Têxteis, Veículos automotores e Máquinas, aparelhos e materiais elétricos.

Não por acaso, trata-se de setores nos quais há um número relativamente elevado de MPes exportadoras no país, mas que têm sérias deficiências competitivas, enfrentando crescentes dificuldades para penetrar em mercados onde há maior concorrência de terceiros países, como os Estados Unidos, a União Européia e a Ásia. Sendo assim, o Mercosul, assim como os demais países da Aladi, torna-se uma alternativa mais atraente e acessível, não só por conta da proximidade geográfica, mas também pela existência de acordos de livre-comércio.

Já entre os demais setores destacados na Tabela 21, destacam-se alguns nos quais o país tem tradicionalmente uma posição competitiva mais sólida, em geral devido à disponibilidade de recursos naturais, o que torna mais fácil o acesso aos mercados mais desenvolvidos. Além disso, esses setores produzem bens que, com frequência, enfrentam forte concorrência de empresas dos próprios países Mercosul. São os casos de Alimentos e bebidas, Couros e calçados, Produtos de minerais não metálicos, Produtos de madeira e Móveis e indústrias diversas.

TABELA 21
NÚMERO DE MPES E VALOR EXPORTADO, POR MERCADO DE DESTINO, SEGUNDO SETOR DE ATIVIDADE – 2006
(Em US\$ Milhões FOB)

Setor de atividade	Destino das exportações												Part. (%) do MERCOSUL
	MERCOSUL		ALADI		Eua + Canadá		Ue (27 países)		Asia		Mundo		
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	
INDUSTRIAIS	210,1	60,9	242,9	71,3	214,0	57,8	233,0	55,2	76,5	44,1	1 114,6	58,5	18,9
Máquinas e equipamentos	44,3	12,8	56,0	16,4	16,8	4,6	12,5	3,0	6,2	3,4	155,4	8,2	28,5
Produtos químicos	31,8	9,2	25,2	7,4	7,0	1,9	18,7	4,4	5,7	3,2	96,0	5,0	33,2
Artigos de borracha e plástico	22,3	6,5	19,9	5,8	8,7	2,4	6,3	1,5	1,9	0,9	67,1	3,5	33,2
Móveis e indústrias diversas	14,9	4,3	17,4	5,1	32,2	8,7	35,4	8,4	6,2	3,7	126,4	6,6	11,8
Produtos de metal (excl. máquinas)	11,8	3,4	15,4	4,5	6,7	1,8	4,7	1,1	0,7	0,4	46,0	2,4	25,7
Têxteis	11,0	3,2	5,3	1,5	4,6	1,2	4,7	1,1	2,3	0,8	31,0	1,6	35,6
Alimentos e bebidas	9,9	2,9	6,6	1,9	11,2	3,0	18,5	4,4	7,7	4,6	67,3	3,5	14,8
Veículos automotores	9,1	2,6	10,1	3,0	4,2	1,1	5,7	1,3	0,5	0,3	31,5	1,6	29,0
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	8,5	2,4	13,9	4,1	2,8	0,7	4,1	1,0	1,2	0,7	32,7	1,7	25,8
Vestuário e acessórios	7,4	2,1	5,7	1,7	9,9	2,7	8,2	1,9	2,2	1,3	38,2	2,0	19,4
Couros e calçados	6,5	1,9	12,5	3,7	17,7	4,8	20,1	4,8	2,7	1,6	69,4	3,6	9,3
Instrumentos médicos, de precisão e ópticos.	4,8	1,4	16,7	4,9	3,1	0,8	3,4	0,8	2,6	1,5	36,6	1,9	13,1
Produtos de minerais não metálicos	4,2	1,2	6,3	1,8	23,9	6,5	11,5	2,7	3,8	2,3	54,8	2,9	7,7
Produtos de madeira	3,4	1,0	4,9	1,4	40,9	11,1	56,4	13,4	20,7	12,0	143,9	7,5	2,4
Demais setores industriais	20,3	6,0	27,2	8,1	24,3	6,5	22,8	5,4	12,1	7,4	118,5	6,5	17,1
COMERCIAIS	121,9	35,3	82,0	24,1	117,0	31,6	135,7	32,2	78,2	45,5	627,4	32,9	19,4
DEMAIS ATIVIDADES	12,9	3,7	15,9	4,7	39,0	10,5	53,2	12,6	18,3	10,4	164,3	8,6	7,9
TOTAL	344,9	100,0	340,7	100,0	370,0	100,0	421,9	100,0	173,0	100,0	1 906,3	100,0	18,1

Fonte: SECEX/MDIC e Rais/MTE. Elaboração: FUNCEX.

Cabe uma menção especial ao setor de Couros e calçados. Trata-se de um setor no qual o país desenvolveu, ao longo das últimas décadas, uma posição competitiva forte no exterior, principalmente nos Estados Unidos e na União Européia, mas que vem enfrentando grandes dificuldades nos últimos anos, por conta principalmente da competição com países asiáticos de baixo custo de mão-de-obra. Nesse sentido, o fato de que Estados Unidos e União Européia permaneçam como os principais destinos das vendas das MPEs brasileiras desse setor –com o Mercosul respondendo por menos de 10% das vendas– passa a falsa impressão de que as vendas para esse mercados vêm tendo um bom desempenho. Ao contrário, as exportações de calçados das MPEs brasileiras cresceram ao ritmo de apenas 2% a.a. entre 1998 e 2006, o que se compara desfavoravelmente com o crescimento das exportações totais das MPEs brasileiras, de 5,5% no mesmo período. Os Estados Unidos e a União Européia preservam sua posição de destaque devido a dois fatores: primeiro, o crescimento relativamente mais elevado das vendas de couros, produto no qual o Brasil é bastante competitivo e, inclusive, é concorrente dos vizinhos do Mercosul; e segundo, a grande dificuldade de compensar a perda de espaço nos mercados dos países desenvolvidos com vendas maiores para o Mercosul, ou mesmo para os demais países da Aladi, pois mesmo nesses mercados o Brasil vem sendo deslocado por produtores asiáticos.

G. Instituições e políticas de apoio às exportações das mpes no Brasil

As últimas décadas testemunharam uma importante mudança de percepção e de atitude dos governos nacionais com relação ao papel desempenhado pelas micro e pequenas empresas no sistema econômico. De meros satélites das grandes corporações, que seriam então o grande centro dinâmico das economias, as MPEs passaram a ser encaradas como elemento fundamental para o desenvolvimento dos países, seja pela capacidade inovativa que elas apresentam, seja por serem grandes geradoras de empregos, seja ainda por sua flexibilidade e capacidade de ajustar-se rapidamente às transformações no ambiente econômico – em contraposição às estruturas hierárquicas e fortemente burocratizadas das grandes empresas.

Dentre as principais mudanças observadas na institucionalidade das políticas governamentais destaca-se a elevação significativa, na hierarquia político-institucional, do aparato de apoio e suporte às MPEs. Em alguns países, as estruturas voltadas a essas empresas chegam a alcançar status de Ministério (como Bélgica, Austrália e Índia). Na maioria dos casos, porém, o que existe são agências governamentais vinculadas a um Ministério ou dotadas de maior autonomia (Cassiolato et al ii, 2001). O trabalho desses órgãos volta-se, em grande medida, a estimular o crescimento das exportações das MPEs, reconhecendo-se o importante papel que o acesso ao mercado externo tem no desenvolvimento das empresas em um mundo crescentemente globalizado, inclusive capacitando-as para competir com os concorrentes externos dentro de seus próprios países.

O Brasil possui uma gama razoável de políticas e instrumentos voltados a apoiar as exportações das MPEs, administrados por diversos órgãos públicos e semi-públicos. Identifica-se, porém, um claro déficit de coordenação, com as diversas ações e instrumentos sendo desenhados e implementados pelos órgãos de forma relativamente independente, sem obedecer a diretrizes gerais. Este é, na verdade, um problema que afeta toda a política brasileira de apoio às exportações, revelando-se especialmente crítico no caso das MPEs (Veiga, 2002).

O objetivo desta seção é discutir a moldura institucional sob a qual se estruturam as políticas de fomento às exportações das MPEs, apresentando-se os principais órgãos que atuam nessa área, bem como os principais programas e instrumentos existentes, e discutindo-se brevemente a questão da coordenação e articulação dessas políticas entre as diversas instâncias.

1. Institucionalidade

Não se pode afirmar que exista, no Brasil, uma estrutura institucional claramente definida no que tange ao fomento às exportações das MPEs. O que há é um conjunto de instituições desenvolvendo e implementando ações e instrumentos de apoio em questões específicas do processo de exportação, conforme será discutido na próxima seção. Existe, contudo, uma estrutura bem definida de fomento às atividades das MPEs como um todo, composta de uma normativa legal, uma instância de articulação e coordenação das políticas e um órgão executivo.

A normativa é a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, promulgada em dezembro de 2006 e que constitui, do ponto de vista hierárquico, o principal documento legal do país em questões que dizem respeito às MPEs. Além de procurar unificar o marco legal de tratamento dessas empresas (por exemplo, unificando os critérios para definição do que é uma micro ou pequena empresa), a Lei estabeleceu diretrizes e criou ou consolidou uma série de mecanismos destinados a desburocratizar procedimentos administrativos e tributários, estimular atividades de inovação tecnológica, facilitar o acesso ao crédito, estimular o associativismo e reduzir a carga tributária incidente sobre essas empresas. Destaca-se, nesse último quesito, a criação do SUPERSIMPLES, um sistema unificado de pagamento de impostos que será descrito em maior detalhe na próxima seção. No que concerne às exportações, porém, o único item relevante da Lei Geral diz respeito à desoneração tributária (isenção do SUPERSIMPLES).

A instância de articulação e coordenação é o Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, criado em agosto de 2007 sob os auspícios da Lei Geral para ser a instância governamental federal competente para cuidar dos aspectos não tributários relativos ao tratamento diferenciado e favorecido dispensado às micro e pequenas empresas. Tem como objetivo ser um espaço de debates e de conjugação de esforços entre o governo e o setor privado para a consecução de ações e de políticas públicas orientadas às microempresas e empresas de pequeno porte. O Fórum é presidido pelo Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e tem, entre outras atribuições, as seguintes: assessorar, formular e acompanhar a implementação das políticas governamentais de apoio e fomento às microempresas e empresas de pequeno porte; promover a articulação e a integração entre os diversos órgãos governamentais e as entidades de apoio, de representação e da sociedade civil organizada que atuem no segmento das microempresas e empresas de pequeno porte; e promover ações que levem à consolidação e harmonização dos diversos programas de apoio às microempresas e empresas de pequeno porte.

O Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte possui um Comitê Temático de Comércio Exterior e Integração Internacional, por meio do qual procura exercer o papel de coordenador e articulador a ação dos diversos órgãos do governo no que tange especificamente ao fomento às exportações das MPEs. Sua função reveste-se de especial importância quando se tem em vista que a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) –que é, por excelência, a instância de governo destinada a coordenar as ações relacionadas ao comércio exterior brasileiro como um todo– acaba por dar pouca atenção aos problemas especificamente relacionadas às MPEs.

Essa Câmara é presidida pelo ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e congrega diversos ministérios diretamente envolvidos nas questões de comércio exterior, além de possuir um conselho consultivo formado por representantes de empresas privadas (em geral, grandes empresas) e de reunir diversas outras instituições de governo em seus diversos grupos de trabalho temáticos. A estrutura da CAMEX não possui, porém, nenhuma instância especificamente direcionada às empresas de pequeno porte.

O órgão executivo é o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), uma entidade privada sem fins lucrativos que tem como missão básica promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte. A instituição, como já destacado previamente, foi criada em 1972 e, além de um núcleo central (SEBRAE Nacional), possui unidades em todos os estados do país e conta com cerca de 600 pontos de atendimento, do extremo Norte ao extremo Sul do país. Procura atuar nas diversas áreas que

condicionam o desenvolvimento das MPEs, desde a constituição das empresas até as estratégias de promoção e comercialização, passando pela capacitação técnica, gerencial, de mão-de-obra etc.

Com relação às exportações, contudo, o SEBRAE não vinha desenvolvendo muitas atividades relevantes nos últimos tempos, especialmente após a criação, dentro de sua estrutura, da Agência de Promoção de Exportações–APEX, em 1997. Desde então, a atuação do SEBRAE tem se limitado a iniciativas implementadas por alguns SEBRAEs estaduais, sem nenhum tipo de diretriz ou coordenação por parte do SEBRAE Nacional. Essa evolução foi, sem dúvida, negativa, pois o sucesso das MPEs no mercado externo requer, de modo geral, transformações relacionadas a diferentes âmbitos da empresa (gerencial, tecnológico, produtivo, de recursos humanos), demandando a mobilização articulada de diversos instrumentos de política, geridos por diferentes instituições de fomento.

Na verdade, o SEBRAE tem uma posição privilegiada não somente para exercer atividade de apoio às exportações, mas também, e principalmente, para articular e dar maior organicidade ao trabalho dos diversos órgãos públicos voltado às exportações das MPEs. Isso porque a instituição tem acesso mais fácil e direto às MPEs, devido à capilaridade sua rede de atendimento em todo o Brasil, e também por ter como foco essas empresas, e não aspectos específicos da atividade exportadora.

Consciente dessa questão, o SEBRAE decidiu retomar uma atuação mais incisiva na área de fomento às exportações, por meio do Programa de Internacionalização das Micro e Pequenas Empresas, que começará a ser implementado em 2008. Os objetivos do programa são: (i) aumentar o número de MPEs exportadoras, o volume e a qualidade de suas exportações; e (ii) consolidar a articulação das MPEs com o mercado externo, inclusive mediante seu engajamento em novas modalidades de internacionalização.

O Programa destina-se a atuar tanto no campo institucional, articulando as ações desenvolvidas por diferentes órgãos (inclusive os SEBRAEs estaduais), quanto no campo empresarial, com o intuito de acompanhar a empresa em todo o seu processo de exportação, desde a conscientização sobre a importância da internacionalização até a realização das operações de exportação, envolvendo diversas atividades de capacitação e o desenvolvimento e aplicação de um Plano de Negócios de Exportação.

Atualmente, estão em fase de elaboração as metodologias e instrumentos necessários à implementação do Programa de Internacionalização, entre as quais se destacam:

- Metodologia de Atendimento Individual à empresa candidata à exportação, ou seja, àquela que não tem experiência exportadora.
- Metodologia de Atendimento Individual a empresas iniciantes e ausentes (que já possuam alguma experiência na exportação).
- Instrumento para Avaliação Preliminar do potencial exportador das MPEs, tendo em vista identificar empresas que estão “prontas” para exportar ou que podem se capacitar em médio prazo. Esse instrumento tem por objetivo determinar se o SEBRAE deve investir recursos para capacitar a empresa a entrar no mercado externo, antes de apoiar o processo de exportação em si.
- Instrumento para diagnóstico voltado para a identificação de deficiências e limitações que dificultem a participação da MPEs no mercado externo, focalizando, entre outros aspectos, capacitação tecnológica e gerencial, capacitação para acessar o mercado externo e adequação do seu produto.
- Modelo de Plano de Qualificação para Exportar, a ser empreendido pelas empresas que, embora apresentem potencial exportador, ainda não estejam qualificadas para acessar com sucesso o mercado externo.
- Modelo de Plano de Negócios de Exportação que, com base em diagnóstico anterior, contemple eventuais melhorias na capacitação tecnológica e gerencial

das empresas, bem como a identificação de mercados-alvo no exterior, a adequação do seu produto aos mercados focalizados, o equacionamento de possíveis problemas de financiamento e logística e a definição de estratégias de promoção comercial.

Além do SEBRAE, há diversos outros órgãos que têm atuação transversal, ou seja, que implementam programas, ações e instrumentos de apoio à exportação voltados à solução de problemas relacionados a questões específicas do processo exportador das MPEs. Por exemplo, na área de promoção comercial destaca-se o trabalho da Agência de Promoção de Exportação e Investimentos do Brasil–APEX-Brasil. Na área de crédito, atuam o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), um banco de fomento, que possui diversas linhas de financiamento à exportação em condições favorecidas; e o Banco do Brasil, um banco público de capital aberto que administra linhas de financiamento vinculadas a dois programas governamentais de financiamento à exportação, o PROGER–Exportação e o Proex.

Na área de facilitação de comércio, a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, empresa pública que administra o sistema postal, oferece um serviço de remessa por via postal, o “Exporta Fácil”, que simplifica os procedimentos burocráticos em operações de exportação envolvendo valores não superiores a US\$ 20 mil. Na área de capacitação técnica, destaca-se a atuação da FINEP–Financiadora de Estudos e Projetos, empresa pública vinculada ao MCT, que administra o PROGEX–Programa Nacional de Apoio Tecnológico à Exportação, cujo objetivo central é apoiar as MPEs no trabalho de adequação tecnológica dos seus produtos às exigências dos mercados externos.

Já na área de serviços de apoio e informação às empresas, o MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior desenvolve algumas atividades relevantes que são de especial utilidade para as MPEs. O Ministério é, na verdade, o órgão governamental responsável pela gestão das atividades relacionadas ao comércio exterior no Brasil, tendo sob sua responsabilidade a maior parte das funções normativas e regulatórias na área. Além das funções burocráticas, o Ministério inclui também, entre as suas atribuições, a de expandir as vendas externas brasileiras em quantidade, qualidade e variedade de produtos e mercados de destino, bem como o de promover o crescimento do número de empresas brasileiras participantes no mercado internacional.

A seção a seguir descreve os principais programas e instrumentos de fomento às exportações das MPEs existentes no país, relacionados a seis áreas específicas de atuação: desoneração tributária, simplificação burocrática, promoção comercial, serviços de informação e apoio ao exportador, capacitação técnica das empresas e crédito e garantias.

2. Programas, ações e instrumentos

Desoneração tributária

O principal instrumento de desoneração tributária voltado para as micro e pequenas empresas brasileiras é o SIMPLES, criado em 1996, através do qual os impostos e contribuições federais incidentes sobre essas empresas – IPI, PIS, Cofins, Imposto de Renda e contribuições para o sistema de seguridade social – são cobrados conjuntamente por meio de uma alíquota única incidente sobre o faturamento das empresas, alíquota essa que é crescente de acordo com o nível de faturamento anual da empresa. Enquadram-se no SIMPLES a maior parte das empresas cujo faturamento anual seja igual ou menor do que R\$ 2,4 milhões. A partir de 2007, com o advento da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, o sistema foi estendido à cobrança de impostos estaduais (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços–ICMS) e municipais (Imposto sobre Serviço–ISS), criando-se o chamado SUPERSIMPLES.

O SUPERSIMPLES representa um grande avanço para as MPEs, tanto em termos de redução da carga tributária incidente quanto em termos de desburocratização e redução de custos de controle das obrigações fiscais por parte das empresas. No caso das exportações, a criação do

SUPERSIMPLES trouxe um grande benefício às MPEs. Anteriormente, as empresas inscritas no SIMPLES não podiam se beneficiar de mecanismos de redução ou isenção de impostos indiretos incidentes sobre a venda de produtos ao exterior, a exemplo daqueles existentes para as empresas sujeitas ao sistema normal de tributação. Isso porque as alíquotas unificadas incidiam sobre o total do faturamento das empresas, sem distinção entre o que era faturado no país e no exterior. A Lei Geral resolveu esse problema, estabelecendo a diferenciação das fontes de faturamento e eliminando a incidência de impostos sobre as receitas de exportações.

Ainda persiste, contudo um segundo problema, que diz respeito aos créditos tributários acumulados na cadeia de produção de bens que serão exportados. Uma empresa exportadora que adquire insumos produzidos nacionalmente por outras empresas tem direito à isenção dos tributos pagos pelas fornecedoras. Essa isenção ocorre através de um crédito tributário equivalente ao valor dos impostos indiretos incorporados no preço dos insumos adquiridos, crédito esse que pode ser usado para abater os valores devidos pela empresa referente a outros tributos. No caso das empresas inscritas no SIMPLES não há como se atribuir esses créditos, visto que os impostos são pagos de forma unificada. Pelo mesmo motivo, se a MPE for fornecedora de insumos para uma empresa exportadora, também não é possível transferir os créditos tributários para a empresa compradora.

Assim, embora, as MPEs brasileiras já gozem de um razoável grau de desoneração tributária, essa é ainda incompleta no caso específico dos bens destinados à exportação (ou quando a MPE é fornecedora de insumos para uma empresa exportadora). Na verdade, muitas vezes a carga tributária incidente sobre as MPEs é superior àquela incidente sobre as empresas de médio e grande porte.

Simplificação burocrática

Um dos maiores obstáculos à exportação das MPEs, já amplamente identificado em diversas sondagens e pesquisas qualitativas realizadas, diz respeito ao excesso de burocracia nos procedimentos de exportação. Para enfrentar esse problema, o governo brasileiro desenvolveu, ao final dos anos 1990, alguns mecanismos e instrumentos para simplificar o tratamento administrativo e cambial das vendas externas de baixo valor, hoje em dia definidas como aquelas que não ultrapassam US\$ 20 mil ou quantia equivalente em outras moedas¹³⁴. Entre tais instrumentos destacam-se o Registro de Exportação Simplificado (RES), a Declaração Simplificada de Exportação (DSE) e o Contrato de Cambio Simplificado (Simplex).

Embora acessíveis a empresas de qualquer porte, as exportações efetivadas por intermédio da DSE tornaram-se um importante instrumento de estímulo às vendas externas de MPEs. Entre suas principais vantagens estão: (i) a dispensa de inscrição no registro de Exportadores e Importadores (REI) da Secretaria de Comércio Exterior (Secex); (ii) a utilização da DSE em substituição ao Registro de Exportação (RE)¹³⁵ ou ao Registro de Exportação Simplificado (RES)¹³⁶; e (iii) a habilitação de operadores postais como representantes das empresas exportadoras para registro da DSE, o que implica a dispensa de despachantes ou gestores. No âmbito desses procedimentos simplificados, a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos desenvolveu um mecanismo chamado “Exporta Fácil”, através do qual uma empresa pode exportar um produto realizando todos os procedimentos burocráticos por meio dos Correios.

A utilização da DSE nas exportações por remessa postal, principalmente pelo “Exporta Fácil¹³⁷”, agiliza a preparação da documentação, a liberação alfandegária e o embarque das cargas, do mesmo modo que permite o uso do Simplex (câmbio simplificado). Além de desburocratizar o processo,

¹³⁴ Inicialmente, esse valor era de US\$ 10 mil, conforme a Instrução Normativa SRF nº 15, de 22/12/99, tendo sido incrementado em 2006.

¹³⁵ RE: Registro de Exportação emitido via Siscomex antes do embarque para o exterior e do despacho aduaneiro.

¹³⁶ RES: documento emitido pelo Siscomex e utilizado exclusivamente para exportações de até US\$ 20 mil. Consiste numa alternativa ao RE.

¹³⁷ As emissões de DSE podem estar associadas também a operações de exportação por outros meios que não a remessa postal.

permite solucionar também as barreiras habitualmente enfrentadas pelas MPEs no campo da logística, especialmente aquelas sediadas fora dos grandes centros urbanos. A capilaridade da rede de agências dos Correios permite que operações de exportação possam ser realizadas a partir de qualquer município do país, circunstância que favorece a desconcentração geográfica do comércio exterior brasileiro.

- i) Quanto ao Contrato de Câmbio Simplificado (SIMPLEX), trata-se de um procedimento de fechamento de câmbio para exportação que possui uma série de vantagens em relação aos procedimentos normais:
- ii) dispensa a formalização do contrato de câmbio, sendo suficiente o preenchimento do boleto de compra e venda de moeda estrangeira;
- iii) não exige a apresentação de documentos comprobatórios da exportação, exigindo tão somente o preenchimento do boleto e da Declaração Simplificada de Exportação (DSE); e
- iv) dispensa a vinculação do contrato de câmbio ao documento de exportação (DSE).

Todos os bancos autorizados a operar em câmbio podem oferecer o SIMPLEX. Essa modalidade, contudo, não permite a utilização de financiamentos, uma vez que o contrato de câmbio simplificado é sempre negociado para liquidação imediata.

Promoção comercial

As atividades de promoção comercial voltadas às exportações das MPEs no Brasil concentram-se fundamentalmente na APEX-Brasil. Criada em novembro de 1997 por Decreto Presidencial, a APEX funcionou como uma Gerência Especial do SEBRAE até 6 de fevereiro de 2003. Nesta data, passou a ser denominada APEX-Brasil, constituindo-se em um Serviço Social Autônomo ligado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, passando a desempenhar, no Governo Federal, a função de coordenar e executar a política de promoção do país, com o objetivo de inserir mais empresas no mercado internacional, diversificar a pauta dos produtos exportados, aumentar o volume vendido e abrir novos mercados, além de consolidar os já existentes.

As atividades da Agência podem ser divididas em dois grandes grupos:

- i) **inteligência comercial** – envolve o levantamento, tratamento e sistematização de informações sobre os mercados externos, disponibilizando para as empresas, para a própria Agência e para os diversos órgãos públicos informações necessárias à definição de estratégias e formas de penetração nos mercados-alvo;
- ii) **promoção comercial** – envolve atividades as mais diversas, como a promoção de encontros de negócios com importadores no exterior, coordenação e execução de missões comerciais, promoção da participação de empresas brasileiras em feiras internacionais e realização de eventos no exterior para promover a imagem do Brasil.

A APEX-Brasil conta com uma importante parceria com o Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores, o qual utiliza-se de sua extensa rede de representações no exterior (embaixadas, consulados e, de forma especial, os Serviços de Promoção Comercial–SECOM's) para dar apoio à Agência no desenvolvimento de suas atividades internacionais, como a participação em feiras e a organização de missões comerciais.

Buscando resolver um dos principais problemas enfrentados pelas MPEs na exportação, que é a dificuldade de estruturar canais de distribuição no exterior, a Apex-Brasil abriu recentemente uma nova linha de atuação, estabelecendo Centros de Negócios em diversas cidades do mundo (Miami, Lisboa, Frankfurt, Varsóvia e Dubai), disponibilizando para as empresas, por um custo reduzido, um espaço no qual elas podem expor e vender os seus produtos.

A interação da APEX-Brasil com as empresas se realiza, em geral, por meio das entidades de classe (associações empresariais, federações de indústria, câmaras de comércio) e não com as firmas

individualmente. Na verdade, a Agência tem buscado trabalhar com Programas Setoriais Integrados (PSI), que procuram atuar sobre todos os fatores condicionantes das exportações dentro da cadeia produtiva de cada setor. Sendo assim, o locus de atuação da Agência não é a empresa, mas o setor, de forma que os projetos devem ser apresentados à Agência pelas associações setoriais, e não por empresas individualmente.

Serviços de informação e apoio ao exportador

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, por meio de sua Secretaria de Comércio Exterior, vêm desenvolvendo ao longo dos últimos anos uma série de instrumentos e ferramentas cujos principais objetivos são o desenvolvimento da cultura exportadora, a provisão de informações e estatísticas necessárias ao planejamento das atividades de exportação e a capacitação de profissionais para atuação na área de comércio exterior. Embora os serviços oferecidos estejam disponíveis para todas as empresas, o alvo preferencial é a micro e pequena empresa.

Entre os diversos serviços oferecidos, destacam-se os seguintes:

- i) Portal do Exportador –é um site na Internet cujo objetivo é reunir, em um só espaço, uma série de informações básicas sobre o tema exportação, agregando todos os instrumentos e ferramentas que o Ministério possui para auxiliar o exportador e disponibilizando também informações sobre as políticas e ações desenvolvidas por outros órgãos do governo.
- ii) Aprendendo a Exportar –série de publicações, disponíveis no Portal do Exportador, que apresentam informações básicas para as empresas que desejam iniciar-se na exportação, bem como informações relacionadas especificamente a alguns setores produtivos com potencial exportador. Já foram elaboradas publicações referentes aos setores de artesanato, calçados, confecções, móveis, máquinas, equipamentos, alimentos, flores e plantas ornamentais, gemas e jóias.
- iii) Radar Comercial –instrumento de consulta e análise de dados (via Internet) relativos ao comércio internacional, que tem como principal objetivo auxiliar as empresas na seleção de mercados e produtos que apresentam maior potencialidade para o incremento de suas exportações. Possui um sistema de busca e cruzamento de dados estatísticos referentes ao comércio internacional de 60 países do mundo, os quais representam mais de 90% do comércio mundial.
- iv) Encontros de Comércio Exterior (Encomex) –encontros promovidos regularmente (cerca de oito a cada ano) em diversas cidades do país (não somente nas capitais, mas também em cidades médias do interior), com duração de um dia, e cujo objetivo é aproximar os empresários das instituições públicas de apoio à exportação. Os participantes têm acesso a informações acerca de políticas, ações e instrumentos de apoio e fomento através de palestras e workshops.
- v) AliceWeb –sistema que permite o acesso, via Internet, às estatísticas do comércio exterior brasileiro, como valores exportados e importados segundo produtos, países de destino etc.
- vi) Vitrine do Exportador –tem a finalidade de promover as empresas exportadoras, proporcionando maior visibilidade aos seus produtos no mercado internacional. Permite que importadores potenciais de qualquer lugar do mundo possam pesquisar informações sobre as empresas brasileiras que realizaram exportações no último ano. Oferece ainda o serviço “Vitrine Virtual”, que possibilita a criação de página específica de uma empresa na Internet, com inserção de imagem e texto, para divulgação de seus produtos.

- vii) Projeto RedeAgentes –implementado por intermédio da Secretaria de Comércio Exterior em parceria com diversas instituições (como APEX, SEBRAE, Correios etc.) com o objetivo de estimular a inserção de empresas de pequeno porte no mercado externo e difundir a cultura exportadora em todas as Unidades da Federação e municípios com potencial exportador. O projeto desenvolve três atividades básicas: capacitação de pessoas, ações de articulação institucional e formação de uma comunidade de conhecimentos e informações sobre exportação na Internet.

Capacitação técnica

O principal programa voltado à capacitação técnica das MPEs é o PROGEX–Programa Nacional de Apoio Tecnológico à Exportação, que tem como objetivo central gerar novas empresas exportadoras ou ampliar a capacidade das que já atuam no mercado internacional, por meio da adequação tecnológica dos seus produtos às exigências dos mercados externos. É um programa concebido pelo Ministério da Ciência e Tecnologia–MCT, pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior–MDIC e pela Secretaria Executiva da Câmara de Comércio Exterior–CAMEX, a partir de uma experiência bem sucedida realizada em São Paulo pelo Instituto de Pesquisas Tecnológicas–IPT, com apoio do SEBRAE.

O PROGEX foi institucionalizado em setembro de 2005, por intermédio da Portaria Interministerial MCT/MDIC nº 606, estabelecendo que os serviços tecnológicos serão oferecidos de forma descentralizada, através de diversas instituições credenciadas (públicas ou privadas). Criou-se ainda um comitê gestor, encarregado da condução do Programa.

O PROGEX pode ser entendido como uma resposta tecnológica à intensificação do uso de barreiras técnicas no comércio internacional, oferecendo apoio tecnológico às empresas no sentido de adaptar produtos e/ou processos às exigências do cliente externo referentes a padrões de qualidade, custos, embalagem, design e atendimento de requisitos técnicos (normas e regulamentos), incluindo pré-qualificação ou qualificação do produto para certificação.

O apoio tecnológico é oferecido à empresa em duas etapas. Na primeira, denominada Diagnóstico Técnico de Produto para Exportação (DTPEX), profissionais da instituição executora credenciada visitam a empresa e produzem o primeiro diagnóstico que especifica o conjunto de ações necessárias à adequação do produto. Na segunda etapa, denominada Adequação Técnica de Produtos para Exportação (ATPEX) são realizados ensaios, análises, testes de produto e, em função dos resultados obtidos, profissionais da instituição executora, em conjunto com a empresa, implementam as soluções para os problemas diagnosticados.

A FINEP oferece apoio financeiro a essas atividades, com recursos a fundo perdido, mas exigindo uma contrapartida por parte da empresa.

Outro programa de capacitação que vale ser citado é o Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX), criado em 2005 e coordenado pelo MDIC, através da Secretaria de Desenvolvimento da Produção, contando ainda com a colaboração do SEBRAE e da APEX-Brasil. Trata-se, na verdade, de um sistema de resolução de problemas técnico-gerenciais e tecnológicos, desenvolvido através de instituições credenciadas e voltado a MPEs situadas em Arranjos Produtivos Locais (APLs)¹³⁸ selecionados. Seus principais objetivos são: incrementar a competitividade das empresas; disseminar a cultura exportadora; ampliar o acesso a produtos e serviços de apoio disponíveis nas instituições de governo e do setor privado; introduzir melhorias técnico-gerenciais e tecnológicas; contribuir para a elevação dos níveis de emprego e renda; promover a capacitação para a inovação; e promover a inovação e cooperação entre as empresas (APLs) e instituições de apoio.

O trabalho de apoio técnico às empresas é desempenhado por um núcleo operacional local formado por uma equipe multidisciplinar de técnicos extensionistas que recebem treinamento

¹³⁸ Conhecidos na literatura internacional como *clusters*.

específico para esse programa. O papel dos extensionistas é, primeiramente, elaborar um diagnóstico para identificar os pontos fortes e fracos de todas as áreas da empresa: administração organizacional; recursos humanos; finanças e custos; vendas e marketing; comércio exterior; e produto e manufatura. Em seguida, os técnicos apresentam um plano para realização das melhorias necessárias e ajudam as empresas a executarem as atividades previstas. A idéia é que os extensionistas também ajudem as empresas a acessarem diversos programas do governo que possam apoiar suas atividades, como os programas de incentivo à inovação e os projetos de promoção de exportações.

Os custos do PROGEX, basicamente relacionados aos honorários dos técnicos extensionistas, são bancados pelo MDIC, o SEBRAE e a APEX.

Crédito e garantias

Todas as pesquisas e sondagens feitas com MPEs sustentam a idéia de que o acesso ao crédito é um dos principais fatores limitadores do desenvolvimento dessas empresas no Brasil, sendo especialmente relevante no caso do crédito à exportação. Tal quadro tem induzido a adoção de instrumentos financeiros que viabilizem condições mais favoráveis de financiamento para as micro e pequenas empresas, vale dizer, menores encargos financeiros, simplificação no processo de concessão do crédito e superação do obstáculo decorrente da exigência de garantias reais. Tais instrumentos referem-se basicamente a linhas administradas pelo BNDES e pelo Banco do Brasil.

No âmbito do BNDES, o apoio especial às exportações das micro e pequenas empresas relaciona-se basicamente às linhas de financiamento pré-embarque, visto que as condições de crédito da linha de financiamento pós-embarque não distinguem o porte das empresas. O apoio se destina, às empresas com receita operacional bruta anual de até R\$ 60 milhões, o que envolve tanto as MPEs (cujo limite de faturamento, segundo a Lei Geral, é de R\$ 2,4 milhões/ano) quanto as médias empresas. O banco disponibiliza também um fundo de aval para resolver a questão das garantias.

As linhas pré-embarque para empresas de menor porte são as seguintes:

- **BNDES-EXIM Pré-embarque** –financiamento à produção de bens a serem exportados, equivalente a até 100% do valor FOB, exigindo-se um índice de nacionalização de pelo menos 60% do valor da produção.
- **BNDES-EXIM Pré-embarque Ágil** –financiamento à produção de bens a serem exportados, associados a um compromisso de exportação dentro de um período de seis a doze meses.
- **BNDES-EXIM Pré-embarque Especial** –financiamento à produção de bens a serem exportados equivalente a 100% do incremento das exportações da empresa previsto para um período de doze meses, tomando-se por base a média anual das exportações realizadas nos 12, 24 ou 36 meses imediatamente anteriores. O financiamento independe do porte da beneficiária e dos bens elegíveis, sendo exigido índice de nacionalização, em valor, igual ou superior a 60%.
- **BNDES-EXIM Pré-embarque/Empresa Âncora** –financiamento à aquisição para posterior exportação, por parte de uma empresa-âncora, de bens fabricados por micro, pequenas e médias empresas, equivalente a até 100% do valor FOB. Podem ser enquadradas como empresas-âncora, a critério do BNDES, *trading companies*, comerciais exportadoras ou demais empresas exportadoras que participem da cadeia produtiva (produtoras, montadoras ou integradoras), desde que adquiram a produção de determinado conjunto significativo de micro, pequenas ou médias empresas visando a sua exportação.

O Banco do Brasil administra duas linhas de financiamento associadas a programas de governo e que oferecem condições especiais às MPEs: o PROGER–Exportação e o PROEX–Financiamento.

O banco opera ainda como repassador das linhas de crédito do BNDES-Exim.

O PROGER–Exportação provê à empresa exportadora o financiamento de suas despesas relacionadas a atividades de promoção de exportações, bem como à produção de bens passíveis de financiamento pelo EXIM pré-embarque. O montante financiado está limitado a R\$ 250 mil por operação.

O Programa de Financiamento às Exportações–PROEX provê financiamento às exportações brasileiras de bens e serviços em condições equivalentes às do mercado internacional. Uma das modalidades desse programa destina-se especificamente às MPes: o PROEX–Financiamento, que oferece financiamento direto ao exportador brasileiro ou ao importador estrangeiro com recursos do Tesouro Nacional.

Além dessas linhas de financiamento, o governo brasileiro possui instrumentos voltados ao problema de provisão de garantias, tendo em vista que as instituições financeiras (inclusive as públicas) atribuem um risco mais elevado às operações com MPes, e tais empresas encontram dificuldades em oferecer as garantias requeridas pelas instituições para reduzir esse risco. Esse problema tem sido enfrentado através da constituição de fundos de aval, com recursos direta ou indiretamente provenientes do Tesouro Nacional, os quais assumem parte do risco das operações contratadas no âmbito das linhas de crédito voltadas para as MPes. No caso dos financiamentos à exportação, há dois fundos disponíveis:

- i) **Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC)** –criado com recursos do Tesouro Nacional e administrado pelo BNDES, tem como finalidade garantir parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações de repasse das linhas de financiamento do BNDES — especificamente BNDES Automático, FINAME, FINEM e as linhas do programa de Apoio à Exportação — que tenham como tomadores micro, pequenas e médias empresas exportadoras (receita operacional anual de até R\$ 60 milhões). O FGPC garante até 80% do valor financiado a micro e pequenas empresas e até 70% no caso das médias empresas.
- ii) **Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE)** –criado pelo SEBRAE, tem por finalidade complementar as garantias exigidas pelo agente financeiro em operações com MPes. Estão autorizados a utilizar o aval do FAMPE em suas operações as seguintes instituições financeiras (todas públicas): Banco do Brasil, Banco da Amazônia, Banco do Nordeste, Caixa Econômica Federal e Agência de Fomento de Goiás–GOIASFOMENTO. Cabe notar que o FAMPE não foi utilizado até hoje em nenhuma operação de crédito à exportação.

3. Sugestões de melhoria e aprofundamento das políticas

A seção anterior deixou claro que existe no país uma gama razoavelmente ampla de instrumentos à disposição das MPes brasileiras que visam facilitar e estimular suas exportação. Nesse sentido, não há dúvida de que um dos objetivos primordiais das políticas públicas nessa área deve ser o de aumentar o alcance e a eficácia dos instrumentos disponíveis, fazendo com que eles seja efetivamente utilizados por um maior número de MPes. Entretanto, é certo que a maior eficácia das políticas de promoção das exportações das MPes exige, antes de tudo, que a empresa esteja devidamente preparada para exportar e para fazer um uso mais adequado dos instrumentos de promoção existentes. A idéia é que não adianta disponibilizar às empresas uma ampla gama de serviços orientados diretamente à atividade de exportação se a empresa não possui os requisitos prévios necessários à exportação. Sendo assim, o segundo grande objetivo das políticas de promoção das exportações das MPes deve ser o prover instrumentos para que estas empresas possam preparar-se adequadamente para o mercado global, aumentando a probabilidade de se tornarem exportadores bem-sucedidos. O terceiro objetivo relaciona-se à melhoria da coordenação entre os diversos agentes que desenvolvem políticas voltadas às MPes. A presente seção tratará de sugestões relacionadas aos dois primeiros objetivos enquanto a questão da coordenação das políticas será tratada na próxima seção.

Com relação ao primeiro objetivo, a experiência brasileira sugere que as iniciativas voltadas à melhoria do desempenho e da eficácia dos instrumentos de política pública deveriam desdobrar-se em quatro grupos:

Maior divulgação dos instrumentos já existentes

A despeito de iniciativas importantes como os Encontro de Comércio Exterior (Encomex), observa-se um elevado grau de desconhecimento, por parte das MPEs, dos instrumentos e mecanismos de promoção comercial e dos serviços de informação e apoio ao exportador disponíveis. Além disso, há restrições de acesso, por exemplo, aos mecanismos de promoção comercial. No caso específico da APEX-Brasil, o fato de que as empresas só podem participar de projetos setoriais que sejam capitaneados por associações de classes acaba por limitar o acesso de empresas individuais ou de grupos menores que tenham dificuldade de associar-se para desenvolver um Projeto Setorial Integrado.

Simplificação burocrática

A despeito dos esforços já desenvolvidos nessa área, a dificuldade em cumprir com as rotinas burocráticas de um processo de exportação ainda é um aspecto citado com muita frequência pelas MPEs como um fator que dificulta, ou mesmo inviabiliza, as operações de exportação. Nesse sentido, a eliminação de entraves burocráticos e a simplificação de procedimentos devem continuar sendo focos principais da política de promoção de exportações do país.

Desoneração tributária

Aperfeiçoar o sistema tributário para reduzir a carga de impostos incidente sobre as MPEs exportadoras, especialmente aquelas inscritas no SIMPLES, superando as restrições descritas na seção anterior. Deveria ser contemplada, inclusive, a questão da transferência, para a empresa compradora, de créditos tributários gerados por MPEs que são fornecedoras de insumos para uma empresa exportadora. No mínimo, deve-se garantir que as MPEs que optam pelo SIMPLES gozem do mesmo grau de desoneração tributária das exportações que possuem as demais empresas.

Melhoria das condições de acesso a serviços financeiros para a exportação

O principal obstáculo a dificultar o acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas é o risco associado às operações em virtude da incapacidade dessas empresas de oferecer as garantias requeridas pelas instituições financeiras. Essa limitação tem sido enfrentada por meio da constituição de fundos de aval com recursos, direta ou indiretamente, provenientes do Tesouro Nacional, que assumem parte do risco das operações contratadas no âmbito das linhas de crédito voltadas para as MPEs. A efetividade desse mecanismo tem sido, no entanto, muito reduzida. Da mesma forma, o seguro de crédito à exportação disponibilizado pela SBCE também não tem beneficiado as micro e pequenas empresas. Com isso, embora haja linhas de crédito para exportação que contemplem as MPEs com condições mais favoráveis, tais linhas têm se mostrado pouco acessíveis a essas empresas.

Sendo assim, é necessário desenvolver iniciativas que facilitem o acesso das MPEs aos financiamentos, promovendo mudanças especialmente na funcionamento dos fundos de aval e no seguro de crédito. As mudanças sugeridas seriam as seguintes:

- i) Disponibilizar o aval do Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda–FUNPROGER para operações do PROGER Exportação, pois atualmente só há amparo legal para a utilização de recursos desse Fundo em operações do PROGER–Setor Urbano.
- ii) Recuperar a credibilidade quanto à efetividade do aval do Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade–FGPC, de modo a propiciar maior utilização dessa

garantia nas operações do BNDES-EXIM, visto que, atualmente, os agentes financeiros têm sido relutantes em aceitar essa garantia. Isso se deve à incerteza quanto à existência e disponibilidade de dotação orçamentária no momento em que a garantia tiver que ser honrada, pois o Fundo é constituído com recursos provenientes do Tesouro Nacional, e sua utilização depende da prévia previsão orçamentária que autorize a realização da despesa e do não contingenciamento pelo Executivo das dotações previstas no Orçamento da União.

- iii) Induzir a utilização do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas–FAMPE (administrado pelo SEBRAE) no financiamento das exportações das micro e pequenas empresas. Embora não haja nenhuma restrição de ordem legal, nenhuma garantia foi concedida até hoje a tais operações.
- iv) Disponibilizar os recursos da Seguradora brasileira de Crédito à Exportação– SBCE para micro e pequenas empresas, tendo em vista, notadamente, sua utilização como garantia a operações bancárias de financiamentos à exportação. Atualmente o seguro das exportações das MPEs se enquadra, pelo seu prazo de pagamento, na classe de apólices de curto prazo, em relação às quais, por força inclusive de disposições legais, o Fundo de Garantia à Exportação–FGE não oferece garantia contra riscos comerciais. Por outro lado, a SBCE não se dispõe a assumir o risco comercial da operação.
- v) Acelerar a implantação do Sistema Nacional de Garantias de Crédito, viabilizar a constituição de Sociedades de Garantia Solidária e assegurar a eficácia desse novo mecanismo, inclusive no que se refere ao financiamento às exportações das micro e pequenas empresas.

No que diz respeito ao objetivo de preparar as MPEs para se tornarem exportadoras bem-sucedidas, a análise das políticas de exportação do país evidencia uma lacuna nessa área: a quantidade de instrumentos e os recursos mobilizados para promover as vendas externas das MPEs são desproporcionalmente grandes em relação aos instrumentos voltados à preparação da empresa. Ou seja, é necessário dedicar maiores recursos e maiores esforços para o desenvolvimento de programas e de instrumentos cujo objetivo seja ajudar a empresa a diagnosticar quais são as suas reais condições de exportar e quais as mudanças que devem ser efetuadas no âmbito interno – relacionadas à tecnologia, qualidade e adequação dos produtos, mecanismos de gestão, capacitação da mão-de-obra etc. –para que ela possa lançar-se ao mercado externo com maior segurança e maior probabilidade de sucesso.

Uma iniciativa muito importante nessa área seria o aperfeiçoamento do Programa Nacional de Apoio Tecnológico à Exportação–Progex. O programa teve como ponto de partida uma parceria estabelecida, em dezembro de 1998, entre o Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT) e o Sebrae-SP, com apoio da Secretaria de Ciência e Tecnologia e Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo (SCTDE). Posteriormente, em dezembro de 2000, o Progex transformou-se em um programa de âmbito nacional através do MDIC e do MCT. Sua institucionalização, contudo, só ocorreu em setembro de 2005 (Portaria Interministerial MCT/MDIC nº 606) quando foram fixados os objetivos gerais do programa, definidos os núcleos prestadores de serviços credenciados, e criado um comitê gestor que, desde então, está encarregado de promover iniciativas voltadas para o aprimoramento do programa.

Entre as iniciativas que poderiam aperfeiçoar o funcionamento deste programa, pode-se destacar:

- i) O fortalecimento da cooperação entre os núcleos do PROGEX já existentes.
- ii) A ampliação da rede de núcleos credenciados ao redor do país e o estímulo a sua especialização. Essa especialização ocorre até de forma natural, visto que a concentração de empresas de determinados segmentos/setores em determinados estados propicia a acumulação de conhecimento na adequação de produtos desses

mesmos setores, contribuindo para a criação de um padrão de excelência no atendimento a determinados setores em cada um dos núcleos.

- iii) O aumento do limite de valor para cada atendimento individual (atualmente em R\$ 15 mil).
- iv) A definição de indicadores de desempenho e a identificação de formas de aferir resultados, pois até hoje o programa não conseguiu identificar, de maneira verdadeiramente precisa, quais os seus impactos sobre a base exportadora, sobre as vendas externas dos produtos-alvo de adequações, sobre emprego etc.
- v) A avaliação prévia da probabilidade de sucesso exportador de clientes potenciais do Progex, visto que uma avaliação recente do Progex pela Camex indicou que os melhores resultados do Programa têm sido obtidos por empresas já exportadoras. Isso sugere que o Progex tem sido pouco efetivo para promover, por si só, o ingresso de uma empresa não exportadora no mercado internacional. Se isso é verdade, a aceitação de uma empresa para fins de uma adequação de produto deveria passar pela avaliação de seu potencial exportador realizada por instituições mais bem preparadas para tal tarefa, por exemplo, o Sebrae.

Outra iniciativa que aponta, precisamente, na direção deste segundo objetivo é o Programa de Internacionalização das MPEs que está sendo desenhado atualmente pelo SEBRAE, pois está focado justamente na preparação das MPEs, e não na promoção das exportações em si, conforme já foi descrito. Esforços desse tipo deveriam ser multiplicados através de outros programas e instrumentos de política pública, até porque eles tendem a ter um impacto altamente positivo sobre o desempenho geral das MPEs, promovendo o aumento da produtividade e da eficiência dessas empresas, independentemente do resultado que terão sobre seu desempenho exportador.

4. Elaboração e coordenação das políticas de exportação voltadas às MPEs

A política de fomento às exportações das micro e pequenas empresas mobiliza diversas agências governamentais e compreende instrumentos de apoio voltados a distintos objetivos, conforme se viu ao longo deste capítulo. A efetividade da política de fomento à exportação depende, contudo, da mobilização articulada desses diversos instrumentos e, portanto, de uma ação coordenada das diversas agências responsáveis pela sua gestão.

O ganho de efetividade obtido com essa ação coordenada resulta de dois aspectos: a performance exportadora da empresa se beneficia do apoio oferecido em relação às diversas questões internas que devem ser enfrentadas no seu movimento em direção ao mercado externo (gestão, tecnologia, crédito etc.); e a ação coordenada contribui para disseminar a utilização de cada um dos instrumentos e permitir que as diversas agências se apoiem mutuamente.

O que se observa hoje, no entanto, é que há uma clara deficiência de articulação e coordenação entre os diversos órgãos que apoiam as exportações das MPEs. Tais deficiências surgem tanto no processo de elaboração das políticas – as quais acabam seguindo critérios definidos pelas próprias instituições, e não com base em diretrizes globais – quanto na sua implementação – onde se observa, além de problemas de coordenação, a ausência de ações mais integradas, através das quais as MPEs pudessem ter acesso simultâneo aos diversos instrumentos de apoio existentes.

Parte desse problema recai, certamente, sobre as deficiências que a estrutura básica de apoio às atividades das MPEs possui com relação à questão das exportações. A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, embora preveja que as exportações devem exercer um importante papel para o desenvolvimento das MPEs, é pouco específica com relação a essa questão, contendo como grande instrumento apenas a desoneração tributária do SUPERSIMPLES. A falta de diretrizes mais específicas nessa área acaba por levar as instituições a desenvolverem suas iniciativas por conta própria.

O Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, por sua vez, tem deixado a desejar em sua tarefa de coordenar as ações, não exercendo seu papel prioritário de promover ações que levem à consolidação e harmonização dos diversos programas de apoio às microempresas e empresas de pequeno porte.

Já o SEBRAE tem tido, conforme discutido acima, uma postura pouco ativa na área de exportações após a criação da APEX. Entretanto, como essa última instituição está focada nas etapas finais do processo de exportação, relacionadas à promoção das vendas, criou-se um vácuo de ação governamental, especialmente no que tange à preparação e capacitação das MPEs para exportar.

Não há dúvida de que o SEBRAE poderia e deveria exercer um papel bem mais ativo no fomento às exportações, por três motivos: possui uma longa experiência no apoio a essas empresas; tem maior facilidade de acesso às MPEs em todo o Brasil, devido à sua capilaridade; e é a única instituição que tem como foco a micro e pequena empresa. De fato, nas demais agências que operam instrumentos mobilizados por essa política, as micro e pequenas empresas recebem, se tanto, a atenção de apenas um segmento da instituição, raramente sendo objeto de grande consideração por parte de suas instâncias dirigentes.

Nesse sentido, a criação do Programa de Internacionalização das Micro e Pequenas Empresas caminha na direção correta. O sucesso desse Programa, juntamente com o reforço da atuação do Fórum Permanente de MPEs e a correta implementação das medidas previstas na Lei Geral tenderão a melhorar bastante a eficácia e eficiência das políticas voltadas às exportações das MPEs.

H. As MPEs exportadoras e o emprego

Esta seção analisa o nível de emprego nas empresas exportadoras brasileiras classificadas segundo tamanho, tomando como base os dados da RAIS do Ministério do Trabalho e Emprego. Além do número total de pessoas empregadas, apresentam-se informações sobre a participação das empresas exportadoras no total de empregos do país e também sobre o valor exportado por empregado. No caso específico das MPEs, são apresentados também os dados de emprego segundo ramos e setores de atividade, com base na Classificação Nacional de Atividades Econômicas–CNAE do IBGE.

O último ano para o qual se dispõe de dados de emprego é o ano de 2005. Para efeito de análise da evolução do emprego ao longo do tempo, os números desse último ano são comparados com os registrados em 1998 (último ano antes da mudança do regime cambial brasileiro) e em 2002.

1. Emprego segundo tamanho das firmas

As pouco mais de 20 mil empresas exportadoras brasileiras empregavam, em 2005, um total de 4,2 milhões de pessoas, o que significa uma média de 205 empregados por firma. Como seria de se esperar, a grande maioria desses empregos (mais de 90%) era ofertada por empresas de porte médio e, principalmente, grande (Tabela 22). Essas últimas empregavam 3,1 milhões de pessoas naquele ano, com uma média de quase 1,9 mil empregados por firma.

No que tange às empresas de pequeno porte, as 13,5 mil MPEs exportadoras existentes em 2005 empregavam pouco menos de 264 mil pessoas (6,3% do total de empregado nas empresas exportadoras), sendo 32,5 mil nas microempresas e 231,5 mil nas empresas pequenas. Esses números representam uma média de 19,5 empregados por firma nas MPEs exportadoras, sendo 5,3 nas microempresas e 31,4 nas pequenas.

O número de empregados nas firmas exportadoras vem crescendo de forma consistente nos últimos anos, como se vê no Gráfico 6. De 1998 a 2002 o emprego cresceu 3,4% a.a., ritmo que se acelerou para 7,4% entre 2002 e 2005. A dinâmica tem sido, contudo, bem diferente de acordo com o tamanho das empresas. No caso das MPEs, registrou-se uma expansão de 7,1% a.a. no nível de emprego no período 1998-2002, mas o ritmo declinou bastante nos anos seguintes, para apenas 1,7% de 2002 a 2005.

Esses números contrastam com os verificados entre as grandes firmas exportadoras, cujo nível de emprego cresceu apenas 3,1% entre 1998 e 2002, acompanhando de perto a variação do número de firmas exportadoras desse porte (2,4%), mas acelerou-se para 9,2% a.a. entre 2002 e 2005. Essa aceleração refletiu, em parte, o maior crescimento do número de firmas (6,2% a.a.), mas foi resultado, também, do aumento expressivo do número médio de empregados por firma ocorrido nesse período. Na verdade, nas grandes empresas, esse indicador registrou um aumento significativo tanto entre 1998 e 2002 quanto entre 2002 e 2005, ao contrário do que se verificou entre as MPEs ou mesmo entre as firmas de porte médio, nas quais o número médio de empregados por firma manteve-se relativamente constante ao longo do tempo, conforme pode ser constatado na Tabela 22 acima. Já as MP especiais registraram um comportamento semelhante ao das grandes, sendo que entre 2002 e 2005 o crescimento do emprego (11,6%) foi o maior entre os diversos tamanhos de firmas.

TABELA 22
EMPRESAS EXPORTADORAS: NÚMERO TOTAL E NÚMERO MÉDIO DE EMPREGADOS,
SEGUNDO TAMANHO DA FIRMA – ANOS SELECIONADOS

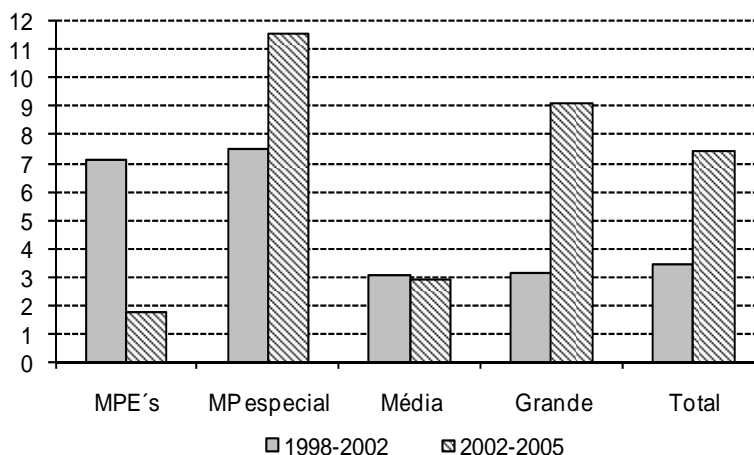
Tamanho de empresa	1998		2002		2005	
	Total de empregados	Empregados por firma	Total de empregados	Empregados por firma	Total de empregados	Empregados por firma
Micro	18 306	4,8	27 182	4,8	32 449	5,3
Pequena	171 864	34,1	223 444	32,8	231 491	31,4
MPEs	190 170	21,5	250 626	20,1	263 940	19,5
<i>% do total</i>	<i>6,4</i>	<i>-</i>	<i>7,4</i>	<i>-</i>	<i>6,3</i>	<i>-</i>
MP especial	27 450,0	32,4	36 677	31,9	50 919	33,0
Média	626 891	212,4	706 558	211,1	769 499	212,7
Grande	2 120 639	1 672,4	2 396 272	1 719,0	3 116 142	1 863,7
Total	2 965 150	213,0	3 390 133	184,4	4 200 500	205,0

Fonte: RAIS/MTE.

A evolução do nível de emprego nas MPEs exportadoras esteve relacionada ao próprio crescimento do número de tais empresas, bem como ao perfil das MPEs que começaram a exportar nos últimos anos em relação às que já exportavam antes. De fato, de 1998 a 2002 o número de MPEs exportadoras cresceu 10% a.a., taxa bem superior à registrada pelo crescimento do número total de empregados, resultando numa redução do número médio de empregados por firma, de 21,5 em 1998 para 20,1 em 2002. A explicação para essa evolução é óbvia: as MPEs que começaram a exportar entre 1999 e 2002 possuíam, em média, um número menor de empregados do que as que já estavam exportando em 1998. No período seguinte, o número de MPEs exportadoras cresceu apenas 2,75% a.a., taxa pouco superior à do crescimento do emprego nessas firmas, resultando em mais uma ligeira queda do número de empregados por firma, que se reduziu para 19,5.

Na comparação com as firmas não-exportadoras, observa-se que o crescimento do emprego nas firmas exportadoras foi maior entre 2002 e 2005 (7,4% a.a. contra 5,1% a.a.), mas esse diferencial é explicado exclusivamente pelo emprego nas grandes empresas, que foi de 5,2% entre as não-exportadoras, contra 9,2% das exportadoras. No caso das MPEs, as não-exportadoras registraram um crescimento de quase 5% a.a. no volume de emprego neste último período, contra apenas 1,7% das exportadoras. Em síntese, pode-se afirmar que, no período 2002-2005, o crescimento do emprego nas MPEs brasileiras deveu-se mais à dinâmica do mercado interno do que às exportações.

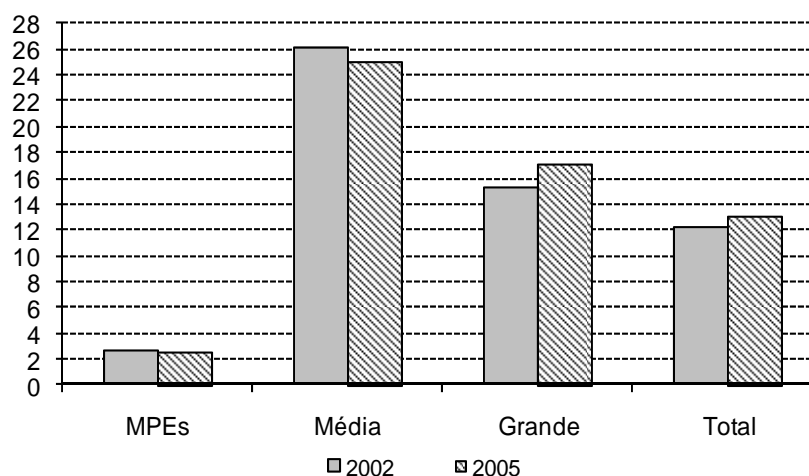
GRÁFICO 6
CRESCIMENTO DO NÚMERO DE EMPREGADOS NAS EMPRESAS EXPORTADORAS
BRASILEIRAS, CLASSIFICADAS SEGUNDO TAMANHO, EM PERÍODOS SELECIONADOS
(Em % a.a)



Fonte: RAIS/MTE.

Com relação à participação das empresas exportadoras no volume total de empregos registrados no país, o percentual era de cerca de 13% em 2005, tendo registrado um ligeiro crescimento em relação ao ano de 2002, quando era de 12,3% (Gráfico 7). Este percentual é bem mais elevado no caso das firmas de maior porte. De fato, em 2005, entre as grandes empresas 17,1% do total de empregados estavam em firmas exportadoras e, no caso das médias, o percentual alcançava 25%, contra apenas 2,5% no caso das MPEs¹³⁹.

GRÁFICO 7
PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS EXPORTADORAS NO TOTAL DE EMPREGOS NO
BRASIL, SEGUNDO TAMANHO DAS FIRMAS, EM 2002 E 2005
(Em %)



Fonte: RAIS/MTE.

¹³⁹ Não é possível calcular-se esse indicador para as MP especiais, pois tais firmas são necessariamente exportadoras.

Como seria de se esperar, o número médio de empregados por firma entre as empresas exportadoras (205 empregados) é bem maior do que entre as não exportadoras, que é de apenas 4,9 empregados. Isto porque, entre as exportadoras, há uma participação relativamente maior das empresas de médio e grande porte, tanto no número de empresas quanto no volume de emprego. Entretanto, o número médio de empregados por firma é bem superior nas empresas exportadoras independentemente do tamanho da firma, e a diferença é mais expressiva justamente entre as MPEs: em 2005 as MPEs exportadoras geravam cerca de 3,5 vezes mais empregos do que as não-exportadoras de mesmo porte. Entre as grandes firmas esse múltiplo é de 2,2 vezes e, entre as grandes, de 2,7 vezes.

Com relação ao volume de exportações gerado por cada trabalhador empregado, a Tabela 23 mostra que o valor exportado por empregado nas firmas de menor porte era de apenas US\$ 6,8 mil em 2005, contra cerca de US\$ 20 mil no caso das médias empresas, de US\$ 29 mil nas grandes e de US\$ 208,4 mil nas MP especiais. Esse valor era de US\$ 5,8 mil entre as MPEs em 1998, reduziu-se em 2002 para US\$ 4,9 mil e voltou a crescer nos anos seguintes, atingindo US\$ 6,8 mil em 2005.

TABELA 23
VALOR EXPORTADO POR EMPREGADO, SEGUNDO
TAMANHO DA FIRMA – ANOS SELECIONADOS
(Em US\$ mil)

Tamanho de empresa	1998	2002	2005
Micro	5,3	4,3	4,5
Pequena	5,8	5,0	7,2
MPEs	5,8	4,9	6,8
MP especial	247,3	158,9	208,4
Média	14,3	12,5	19,7
Grande	16,2	18,6	29,1
Total	17,2	17,8	28,2

Fonte: RAIS/MTE.

Na verdade, o valor exportado por empregado resulta da composição de dois outros indicadores: o valor médio exportado por firma e o número médio de empregados por firma. Como já foi visto, o valor médio exportado pelas MPEs se reduziu bastante entre 1998 e 2002, como resultado da entrada na exportação de um grande número de MPEs após a desvalorização cambial de 1999, sendo que as empresas entrantes efetuavam, em geral, exportações anuais em montante inferior ao das MPEs que já exportavam em 1998. Fenômeno semelhante se observa no caso do número de empregados por firma, com as novas MPEs exportadoras tendo, em média, um número menor de empregados do que as que já exportavam.

Já entre 2002 e 2005 o número de MPEs exportadoras cresceu pouco, mas tanto o valor médio exportado quanto o número de empregados evoluíram a taxas expressivas. Aparentemente, o que prevaleceu foi a expansão das atividades das MPEs que já exportavam, as quais foram capazes de aumentar suas exportações e de contratar mais funcionários.

2. Emprego nas MPEs segundo ramos de atividades e setores

O volume de emprego nas MPEs exportadoras brasileiras é extremamente concentrado nas empresas pertencentes à indústria de transformação, que respondiam, em 2005, por nada menos que 81% do total, ou cerca de 214 mil empregos. O segundo ramo de atividade em ordem de importância é o comércio, que detinha 13,6% dos empregos das MPEs exportadoras naquele último ano (Tabela 24). A concentração do emprego das MPEs exportadoras na indústria de transformação é muito mais

elevada do que a verificada no caso do valor exportado ou do número de firmas, quando essa participação é inferior a 60%.

A explicação para essa participação assimétrica recai nas empresas comerciais. Elas são bastante numerosas (34% das MPEs exportadoras em 2005) e exportam valores relativamente elevados (45,3% do total exportado pelas MPEs no mesmo ano), mas empregam, em geral, poucas pessoas. Com efeito, em 2005 as MPEs exportadoras comerciais empregavam, em média, 6,5 pessoas por firma, contra 19,5 pessoas para o total das MPEs naquele ano. Justamente o contrário aconteceu com as MPEs da indústria de transformação, que empregavam, em média, 29,2 pessoas em 2005.

TABELA 24
NÚMERO DE EMPREGADOS NAS MPES EXPORTADORAS BRASILEIRAS,
SEGUNDO RAMO DE ATIVIDADE E SETOR, EM ANOS SELECIONADOS

Ramos de atividade e setores industriais	1998	2002	2005	Crescimento (% a.a.)	
				1998-2002	2002-2005
Agropecuária, Silvicultura e pesca	3 405	4 394	4 598	6,6	1,5
Indústria extrativa	2 435	3 501	3 018	9,5	(4,8)
Extração de minerais não-metálicos	2 139	2 993	2 710	8,8	(3,3)
Extração de petróleo e serviços correlatos	104	201	169	17,9	(5,6)
Extração de minerais metálicos	125	121	139	(0,8)	4,7
Extração de carvão mineral	67	186	-	29,1	(100,0)
Indústria de transformação	166 613	207 604	213 833	5,7	1,0
Máquinas e equipamentos	27 801	30 301	30 140	2,2	(0,2)
Móveis e indústrias diversas	15 522	20 705	20 092	7,5	(1,0)
Produtos químicos	14 107	16 830	19 115	4,5	4,3
Artigos do vestuário e acessórios	6 034	13 360	17 336	22,0	9,1
Artigos de borracha e plástico	12 516	15 481	15 976	5,5	1,1
Produtos de metal, exc. máquinas e equip.	12 940	14 503	15 608	2,9	2,5
Couros, artigos de viagem e calçados	10 929	13 306	15 081	5,0	4,3
Produtos de madeira	12 268	16 028	12 510	6,9	(7,9)
Produtos alimentícios e bebidas	6 777	10 053	10 340	10,4	0,9
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	6 850	9 238	8 914	7,8	(1,2)
Produtos têxteis	5 864	7 634	8 268	6,8	2,7
Demais da indústria de transformação	35 005	40 165	40 453	3,5	0,2
Construção	764	1 059	1 149	8,5	2,8
Comércio	14 244	27 756	35 822	18,1	8,9
Serviços	2 709	3 831	5 398	9,1	12,1
Outros	-	2 481	122	-	(63,4)
Total	190 170	250 626	263 940	7,1	1,7

Fonte: RAIS/TEM.

Os demais ramos de atividade –agricultura, silvicultura e pesca, indústria extrativa, construção e serviços– respondiam, em 2005 por apenas 5,3% dos empregos gerados nas MPEs exportadoras, ou cerca de 14 mil empregos.

Dentro da indústria de transformação, o setor de maior destaque em termos da geração de empregos é o de Máquinas e equipamentos, com 30,1 mil empregos em 2005, o equivalente a 11,4% de todos os empregos gerados pelas MPEs exportadoras naquele ano. Destacam-se ainda os setores de Móveis e indústrias diversas (7,6% do emprego total), Produtos químicos (7,2%), Artigos do vestuário

e acessórios (6,6%) e Artigos de borracha e plástico (6,1%). A relevância desses setores no total de empregos das MPEs não se deve ao fato dessas indústrias terem um número mais elevado de empregados por firma, mas, simplesmente, à maior concentração de MPEs exportadoras nesses setores.

Desde 1998, porém, a indústria de transformação vem perdendo espaço na geração de empregos entre as MPEs exportadoras, em benefício principalmente das empresas comerciais e de serviços. A Tabela 24 evidencia que o crescimento do número de empregados nesses dois últimos ramos tem sido bastante elevado, ao passo que o crescimento vem perdendo ritmo na indústria de transformação. Entre 2002 e 2005 este foi de apenas 1%, abaixo do total das MPEs (2,1%) e inferior ao dos demais ramos, com exceção da indústria extrativa. Embora essa não seja a única explicação, pode-se certamente atribuir o melhor desempenho das empresas comerciais e de serviços, e também as do ramo de agropecuária, ao forte crescimento dos preços das commodities no período recente, produtos que predominam na pauta de exportações dessas empresas.

Dentre os setores da indústria de transformação, observa-se um perfil bastante heterogêneo em termos de crescimento do nível de emprego. O grande destaque é a indústria de Artigos do vestuário e acessórios, em que o número de empregados cresceu quase três vezes entre 1998 e 2005. O desempenho nesse período também foi muito bom nos casos de Produtos químicos, Produtos de metal, Couros, artigos de viagem e calçados e Produtos têxteis. Por outro lado, a expansão do emprego em alguns setores ficou bem abaixo da média da indústria de transformação, como Máquinas e equipamentos, Móveis e indústrias diversas, Produtos de madeira e Máquinas, aparelhos e materiais elétricos. Esses quatro registraram uma retração no volume de empregos entre 2002 e 2005.

No que diz respeito à participação das empresas exportadoras no total de empregos gerados em cada ramo de atividade (Tabela 25), a indústria de transformação surge mais uma vez como o grande destaque, com as MPEs exportadoras tendo respondido, em 2005, por 8,8% de todos os empregos gerados por todas as MPEs desse ramo. O percentual é também relativamente elevado nos ramos da Agropecuária e da Indústria extrativa, e muito baixo entre as empresas comerciais, de serviços e de construção.

Dentro da indústria de transformação, há alguns setores onde as MPEs exportadoras têm participação ainda mais elevada no total de empregos gerados pelas MPEs, como em Máquinas e equipamentos (22,7%), Produtos químicos (18,7%) e Máquinas, aparelhos e materiais elétricos (19,2%). Os casos em que as exportadoras têm peso mais baixo na geração de empregos do setor são Artigos do vestuário e acessórios, Produtos alimentícios e bebidas e Produtos de metal.

Por fim, com relação ao volume de exportações gerado por cada trabalhador empregado, as MPEs da indústria de transformação registravam, em 2005, um dos menores valores dentre os ramos de atividade, de apenas US\$ 4,7 mil, contrastando com os valores do comércio (US\$ 17,6 mil) e dos serviços (US\$ 13,6 mil). Com efeito, devido às próprias características das atividades, as empresas desses ramos exportam valores relativamente elevados, mas empregam poucas pessoas.

Dentre os principais setores da indústria de transformação, os valores mais elevados de exportação por empregado referem-se Produtos de madeira (US\$ 11,5 mil), Produtos alimentícios e bebidas (US\$ 6,6 mil) e Móveis e indústrias diversas (US\$ 5,8 mil). Não por acaso entre os setores que registram os menores valores de exportação por empregado estão aqueles cujo processo produtivo caracteriza-se por maior intensidade de mão-de-obra, como Artigos do vestuário e acessórios, Artigos de borracha e plástico e Produtos têxteis.

Em síntese, o volume de emprego nas MPEs exportadoras vem crescendo de forma consistente nos últimos anos, mas representava, em 2005, ainda uma pequena parcela dos empregos gerados por todas as empresas exportadoras do país. A atividade de exportação vem perdendo importância como fonte de geração de empregos nas MPEs brasileiras nos anos mais recentes, sendo que apenas 2,5% das pessoas empregadas em MPEs trabalhavam em firmas exportadoras, refletindo o baixo envolvimento das firmas desse porte na atividade de exportação. Em compensação, as MPEs exportadoras possuíam um número médio de empregados cerca de 3,5 vezes maior do que o das não-exportadoras. A indústria de transformação concentrava mais de 80% dos empregos das MPEs

exportadoras em 2005, mas possuía um valor de exportação por empregado baixo, especialmente quando comparado ao mesmo indicador referente aos ramos de comércio, de serviços e da indústria extrativa.

TABELA 25
MPES BRASILEIRAS SEGUNDO RAMO DE ATIVIDADE E SETOR:
PARTICIPAÇÃO DAS FIRMAS EXPORTADORAS
NO EMPREGO SETORIAL E VALOR EXPORTADO POR EMPREGADO – ANO DE 2005

Ramos de atividade e setores industriais	Emprego nas empresas exportadoras/emprego total (%)	Exportações por empregado (US\$ mil)
Agropecuária, silvicultura e pesca	3,1	11,9
Indústria extrativa	5,5	8,9
Extração de petróleo e serviços correlatos	5,5	9,2
Extração de minerais metálicos	10,8	3,1
Extração de minerais não-metálicos	4,2	14,7
Extração de carvão mineral	-	-
Indústria de transformação	8,8	4,7
Máquinas e equipamentos	22,7	4,7
Móveis e indústrias diversas	10,9	5,8
Produtos químicos	18,7	4,2
Artigos do vestuário e acessórios	4,6	2,4
Artigos de borracha e plástico	10,2	3,5
Produtos de metal (exclusive máquinas)	6,7	2,7
Couros, artigos de viagem e calçados	11,6	5,2
Produtos de madeira	9,1	11,5
Produtos alimentícios e bebidas	3,3	6,6
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	19,2	3,8
Produtos têxteis	8,4	3,9
Demais da indústria de transformação	7,9	4,3
Construção civil	0,2	3,9
Comércio	0,9	17,6
Serviços	0,1	13,6
Total	2,5	6,8

Fonte: RAIS/MTE.

I. Resumo

- **Objeto do estudo.** O trabalho teve como objetivo apresentar um retrato abrangente do desempenho das micro e pequenas empresas exportadoras e importadoras no comércio exterior brasileiro dos últimos anos. A escolha das micro e pequenas empresas (MPEs) como foco do estudo justifica-se pelo fato de o Brasil contar com políticas, instituições e instrumentos voltados especificamente para esse tamanho de empresas. Não é esse o caso das empresas médias, que não são alvo de políticas governamentais específicas e tampouco contam com instituições voltadas para a defesa de seus interesses.
- **Definição de MPE.** A definição de MPE adotada no trabalho resultou da conjugação dos seguintes elementos: (i) o número de empregados da firma,

com a adoção de parâmetros diferenciados de acordo com a atividade econômica da empresa, conforme estabelecidos pelo Sebrae; (ii) o faturamento bruto da empresa na atividade de comércio exterior, respeitados os valores-limite para o porte da empresa determinados na lei Geral das Micro e Pequenas Empresas aprovada em fins de 2006; e (iii) duas regras específicas para a re-classificação de MPEs com faturamento exportador (importador) além dos valores-limite de receita bruta fixados na lei Geral.

- Base exportadora. A base exportadora brasileira é constituída por cerca de 20 mil firmas, 2/3 das quais são classificadas como MPEs. Essa proporção tem oscilado bastante, tendendo a aumentar nos períodos de rápida expansão da base exportadora e a declinar nas fases em que ela se estabiliza ou sofre contração. A razão para essa oscilação reside no fato de que as empresas de pequeno porte reagem de forma particularmente rápida e intensa a mudanças na rentabilidade da atividade exportadora.
- Empresas exportadoras e base produtiva. O universo de firmas legalmente constituídas (mercado formal) é da ordem de 5,7 milhões de empresas (dados de 2005). A participação da base exportadora, nesse universo, revela-se pouco significativa, haja vista que alcança percentual não superior a 0,36% do total das empresas formais em operação. Essa comparação, contudo, é inadequada dado que a base produtiva inclui um número muito elevado de empresas cujo porte é muito reduzido: de fato, as firmas com 0 a 4 empregados constituem 87,8% do total das empresas formais. Note-se, ainda, que a participação das empresas industriais e da ordem de 7,5% do total. Nesse setor, a participação das empresas exportadoras é particularmente elevada: com efeito, 83% das grandes empresas industriais, mais de 48% das firmas industriais médias e quase 13% das empresas industriais pequenas são exportadoras.
- MPEs e base produtiva. No caso específico das micro e pequenas empresas, a comparação entre as firmas que exportam com o universo de MPEs do mercado formal resulta, conforme esperado, numa participação muito baixa, de apenas 0,27%. No entanto, se restringirmos a comparação ao subconjunto das MPEs industriais e comerciais, a participação aumenta para 0,43%. Se desse subconjunto expurgarmos ainda as empresas com menos de 5 empregados, a participação das MPE exportadoras na base produtiva alcança a 2,46%.
- As MPEs na exportação. No Brasil, as MPEs representam aproximadamente 2/3 do número total de firmas exportadoras (13 mil em 20 mil). Sua contribuição, em termos da exportação brasileira total é, contudo, muito reduzida e tem se mostrado declinante: de fato, após atingir um pico de 2,3% em 1999, essa participação passou a representar apenas 1,4% em 2006. O fraco desempenho das MPEs no período 1998-2006 decorreu, em boa medida, da reduzida expansão dos valores médios exportados. No caso das microempresas, a exportação média por firma permaneceu estagnada, nesse período, oscilando em torno de US\$ 20-25 mil/ano. O desempenho das pequenas empresas mais satisfatório, evoluindo de US\$ 198 mil/ano em 1998 para US\$ 250 mil/ano em 2006. Em conjunto, no entanto, o crescimento do valor médio exportado pelas MPEs (18,7%) foi bastante inferior ao observado pelas empresas “especiais” (25,2%), médias (65,3%) e grandes (126,3%), o que explica a continua queda de participação das MPEs na exportação total após 1999.
- Mobilidade ascendente e desempenho exportador de MPEs. Há dois fatores capazes de explicar, em parte, o medíocre desempenho das MPEs no período 1998-2006. O primeiro fator é de caráter metodológico: a classificação de

tamanho é atribuída anualmente com base no número de empregados e no faturamento bruto exportador da empresa. Essa metodologia admite, portanto, a ocorrência de re-classificação no porte das empresas de um ano para outro, seja em virtude de alterações no número de empregados ou no faturamento exportador. Nesse sentido, a análise desenvolvida para avaliar o fenômeno da mobilidade ascendente no período 1998-2006 mostrou que ela foi expressiva: de fato, em média, 4% das empresas classificadas como MPEs no ano t foram re-classificadas em $t+1$ nas categorias micro e pequena especial, média ou grande. Mais importante ainda, as empresas re-classificadas nos estratos superiores de tamanho respondiam, em média, por 40% da exportação das MPEs no ano t . Mais especificamente, no período 1999-2006 uma média de US\$ 700 milhões foi exportada anualmente por empresas classificadas como MP especiais, médias ou grandes, mas que tinham sido enquadradas como MPEs no ano anterior. Em síntese, a “graduação” das MPEs de melhor performance explica, em parte, o fraco desempenho exportador do grupo.

- Valorização cambial e desempenho exportador de MPEs. O segundo fator a explicar o insatisfatório desempenho das MPEs no período mais recente foi a valorização da taxa de câmbio real. De fato, ela teve um impacto particularmente negativo sobre as firmas exportadoras de pequeno porte, afetando tanto seu número quanto o volume das vendas externas. As razões são diversas: (a) em primeiro lugar, as MPEs não utilizam, de modo geral, grandes volumes de insumos importados e não têm, portanto, como tirar grandes benefícios da valorização cambial em termos de redução de custos de produção; (b) em segundo lugar, as MPEs têm menor capacidade financeira para absorver uma compressão nas suas margens de lucro durante um período relativamente longo de tempo, com o intuito de não perder clientes no exterior; e (c) em terceiro lugar, as MPEs, diferentemente das firmas de maior tamanho, não têm poder de mercado para repassar parte da perda cambial para os preços de venda no mercado externo, tendo em vista não somente o seu reduzido porte, mas também o caráter altamente competitivo dos setores de atividade em que atuam.
- Exportação de MPEs segundo diferentes classificações de produtos. A análise desenvolvida mostrou que há uma clara especialização das MPEs na exportação de bens manufaturados, relativamente às empresas de maior tamanho. Com efeito, os manufaturados respondem atualmente por mais de 80% das exportações das microempresas e por 74,1% das vendas externas das pequenas empresas, percentuais bem mais elevados que os registrados nas empresas de maior porte (54,5% no agregado das micro e pequenas especiais, empresas médias e grandes). Dentre os produtos manufaturados, as MPEs estão sobre representadas na exportação de produtos manufaturados intensivos em mão-de-obra. As exportações típicas das MPEs, nessa categoria de produtos, são os calçados, os móveis, as jóias, os artigos de vestuário e, com menor relevância, os artigos de papel e de metal. Surpreendentemente, elas detêm, também, participação relativamente elevada na exportação de bens de capital, contribuindo, em 2006, com 2% das exportações totais dessa categoria de bens, percentual superior a sua participação nas exportações totais (1,4%). Por último, no que tange à exportação de manufaturados de média-alta e alta tecnologia, a participação dessa categoria de bens nas exportações totais das micro (32,9%) e pequenas empresas (30,7%) é análoga à das empresas de maior tamanho (31,5%) consideradas em conjunto.
- Distribuição espacial das MPEs. As exportações das micro e pequenas empresas brasileiras são fortemente concentradas nos estados das regiões Sudeste e Sul do

país. De fato, consoante os dados de 2006, nesses estados se localizam 87,2% do número total de MPE's exportadoras, as quais respondem por 82,4% do valor total exportado por estes tamanhos de firma. Esses percentuais eram, em 2006, mais elevados do que os correspondentes ao total das exportações brasileiras, nas quais os estados dessas duas regiões respondiam por 78% do valor exportado.

- As MPEs na importação. No Brasil, nas últimas duas décadas, o número de empresas importadoras tem sido sempre superior ao número de firmas exportadoras. Em 1998, essa diferença era muito significativa: o número de importadores (36,2 mil firmas) era 2,6 vezes maior do que o número de exportadores (13,9 mil firmas). Entre 1999 e 2004, contudo, mais de 14 mil firmas abandonam, em termos líquidos, a atividade importadora, em decorrência, muito provavelmente, da forte desvalorização da moeda. O fenômeno se reverte marginalmente a partir de 2004, quando o número de empresas importadoras volta a se elevar sob o estímulo da valorização cambial. O ano de 2006 encerra com 23.943 firmas importadoras, um número quase 20% superior ao de empresas exportadoras. As MPEs representam atualmente 2/3 do total de firmas importadoras, participação análoga à observada na exportação. Em termos de valor, a participação das MPEs na pauta de importação total tem mostrado, também, tendência declinante nos últimos anos, caindo de 5,7% em 1998 para 3,1% em 2006. Destaque-se, contudo, que em 2006, mesmo após a queda, a participação das MPEs na importação era, ainda assim, mais do que o dobro da registrada na exportação (1,4%). Por último, entre as MPEs, a propensão média a importar é maior que a propensão média a exportar: de fato, a importação média anual das microempresas alcançou US\$ 35 mil em 2006, contra US\$ 25 mil na exportação, enquanto nas pequenas empresas esses valores alcançaram US\$ 291 mil e US\$ 250 mil, respectivamente, no mesmo ano.
- Balança comercial das MPEs. Em 2006, 69% das MPEs exportadoras não efetuaram nenhuma operação de importação, enquanto 75% das MPEs importadoras nada exportaram. A rigor, dentre as quase 25 mil MPEs que atuaram no comércio exterior em 2006, apenas 4.024 firmas (16% do total) desenvolveram, simultaneamente, operações de exportação e importação. Esse percentual é significativamente mais elevado (da ordem de 65%) no caso das firmas médias e grandes. A participação das MPEs no comércio de “mão dupla” é mais elevada no caso das firmas industriais (21%) e, dentre essas últimas, nos setores de Máquinas, aparelhos e materiais elétricos (33%), Instrumentos médicos e de precisão (32%) e Máquinas e equipamentos (26%). Nesses setores, o comércio intra-industrial é bastante freqüente, o que explicaria o maior grau de internacionalização das MPEs que neles atuam. No que diz respeito ao saldo comercial, o resultado consolidado das quase 25 mil MPEs que atuaram no comércio exterior em 2006 apontou um déficit de quase US\$ 900 milhões. Esse resultado contrasta dramaticamente com o superávit comercial obtido, nesse mesmo ano, pelas firmas de maior tamanho (US\$ 47 bilhões). Note-se, contudo, que o saldo foi ligeiramente positivo (US\$ 56,6 milhões) no caso das MPEs industriais e fortemente negativo no caso das MPEs comerciais, assim como nas demais atividades. Dentre os setores industriais, as MPEs registraram saldos superavitários em atividades manufatureiras tradicionais (Produtos de madeira, Móveis e indústrias diversas, Couros e calçados, Produtos de minerais não-metálicos e Alimentos e Bebidas) vinculadas à base de recursos naturais do país. Nos demais setores industriais, a balança comercial foi deficitária, mas é preciso destacar que o desequilíbrio foi bastante moderado em alguns setores intensivos em capital e/ou tecnologia, como Máquinas e equipamentos (US\$ -6,8 milhões) e Instrumentos médicos e de precisão (US\$ -12,2 milhões).

- **Orientação geográfica das exportações das MPEs: importância do Mercosul.** As vendas externas das MPEs, comparativamente às empresas de maior tamanho, são mais concentradas nos mercados dos países da ALADI. De fato, em 2006 o Mercosul respondia por 18% das vendas das MPEs contra apenas 10% de participação do bloco nas exportações brasileiras totais. De outro lado, os demais países da Aladi (exceto Mercosul) eram também destino de 18% das vendas das MPEs, mas de apenas 12,6% das exportações totais do país, nesse mesmo ano. Já a União Européia (22,1%), assim como os Estados Unidos e o Canadá (19,4%), tinham uma participação semelhante nas exportações das MPEs e nas exportações totais do Brasil. A maior participação de Mercosul e Aladi era compensada por um peso relativamente menor das vendas para os países da Ásia (9,1% nas MPEs e 15% no total) e para o “resto do mundo” (13,9% e 20,9%, respectivamente). No âmbito do Mercosul, um fato notável é a participação expressiva das vendas para o Paraguai e o Uruguai, cada um respondendo por cerca de 4% das exportações totais das MPEs brasileiras e por aproximadamente $\frac{1}{4}$ das vendas dessas empresas para o Mercosul. Ou seja, as vendas para esses dois países juntos aproximam-se do total vendido para a Argentina, o que contrasta fortemente com o que se verifica nas exportações totais brasileiras, nas quais o total vendido para a Argentina é cinco vezes maior do que as vendas para Paraguai e Uruguai somadas. Destaque-se, ainda, que o Mercosul é um mercado especialmente importante para setores industriais específicos, que a ele destinam parcela importante de suas vendas, bastante superior à média (18,1%). É o caso de setores como Têxtil (35,5%), Químicos (33,2%), Artigos de borracha e plástico (33,2%), Veículos automotores (28,9%) e Máquinas e equipamentos (28%).
- **As MPEs exportadoras e o emprego.** Em 2005, as 13,5 mil MPEs exportadoras empregavam pouco menos de 264 mil pessoas (6,3% do total de empregado nas empresas exportadoras), sendo 32,5 mil nas microempresas e 231,5 mil nas empresas pequenas. Esses números representam uma média de 19,5 empregados por firma nas MPEs exportadoras, sendo 5,3 nas microempresas e 31,4 nas pequenas empresas. Nesse mesmo ano, o número médio de empregados nas MPEs exportadoras era cerca de 3,5 vezes maior do que nas MPEs não-exportadoras. No que tange à distribuição do emprego entre as MPEs industriais e não-industriais, verificou-se uma elevada concentração nas primeiras, principalmente na indústria de transformação (conceito que exclui as indústrias extrativas). De fato, em 2005, as empresas pertencentes à indústria de transformação respondiam por nada menos que 81% do emprego nas MPEs exportadoras, ou cerca de 214 mil empregos. O segundo ramo de atividade em ordem de importância era o comércio, que detinha 13,6% dos empregos. A concentração do emprego nas MPEs exportadoras da indústria de transformação é muito mais elevada do que a verificada no caso do valor exportado ou do número de firmas, quando essa participação é inferior a 60%. A explicação para essa participação assimétrica recai nas empresas comerciais. Elas são bastante numerosas (34% das MPEs exportadoras em 2005) e exportam valores relativamente elevados (45,3% do total exportado pelas MPEs no mesmo ano), mas empregam, em geral, poucas pessoas. Com efeito, em 2005 as MPEs exportadoras comerciais empregavam, em média, 6,5 pessoas por firma, contra 19,5 pessoas para o total das MPEs naquele ano. Justamente o contrário acontece com as MPEs da indústria de transformação, que empregavam, em média, 29,2 pessoas em 2005.
- **Institucionalidade e políticas de apoio às MPEs exportadoras.** O Brasil possui uma gama razoável de políticas e instrumentos voltados a apoiar as exportações das MPEs, administrados por diversos órgãos públicos e semi-

públicos. O estudo descreve detalhadamente os programas e as iniciativas atualmente em vigor, destacando, contudo, a existência de um claro déficit de articulação e coordenação entre os diversos órgãos que apóiam as exportações das MPes. Tais deficiências surgem tanto no processo de elaboração das políticas – as quais acabam seguindo critérios definidos pelas próprias instituições, e não com base em diretrizes globais – quanto na sua implementação – onde se observa, além de problemas de coordenação, a ausência de ações mais integradas, através das quais as MPes pudessem ter acesso simultâneo aos diversos instrumentos de apoio existentes. Em síntese, a variedade e multiplicidade dos instrumentos mobilizados contrastam com sua baixa efetividade.

Bibliografia

- Cassiolo, J. E., A. Palhano e M. Machado (2001), *Políticas e Estrutura Institucional da Promoção das MPME*. RedeSist, UFRJ, Rio de Janeiro.
- Centro de Estudios para la Producción (2007), *Los exportadores medianos y pequeños en 2003-2006, Síntesis de la Economía Real No.56*, Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires.
- FUNCEX (2008), Mapeamento de Micro e Pequenas empresas exportadoras: NEG–Núcleos Exportadores Georeferenciados. Relatório de Pesquisa elaborado para o Sebrae Nacional.
- Kannebley Jr., S. E. Valeri, J. (2006), *Persistência e permanência na base exportadora*, em De Negri, J.A. e Araújo, B.C.P.O (Orgs.) *As empresas brasileiras e o comércio internacional*, IPEA, Brasília.
- Markwald, R. E Puga, F. (2002), *Focalizando a política de promoção de exportações*, em Pinheiro, A. C., R. Markwald e L. V Pereira (Orgs.), *O Desafio das Exportações*, BNDES, Rio de Janeiro.
- Pavitt, K. (1984), *Sectoral patterns of technological change: Towards a taxonomy and a theory*, em Research Policy 13, North Holland
- Ribeiro, F. (2008), *A crise americana, as tendências recentes da economia mundial e suas implicações sobre as exportações das MPes brasileiras*, Nota elaborada para a UAM/SEBRAE, Brasília.
- SEBRAE (2008), *Boletim das Micro e Pequenas Empresas Exportadoras: Desempenho exportador das MPes no período 1998-2006*, SEBRAE, Brasília.
- Veiga, P. M. (2002), *A institucionalidade das Políticas de Apoio às Exportações*, em Pinheiro, A. C., R. Markwald e L. V Pereira (Orgs.), *O Desafio das Exportações*, BNDES, Rio de Janeiro.

VII. El comercio exterior y la generación de empleo de Argentina con el MERCOSUR: la especialización exportadora e importadora de Argentina con Brasil

*Diego Rivas, Lucía Tumini
y Gabriel Yoguel*¹⁴⁰

A. Introducción

Desde principios de los años noventa, y en especial desde la firma del Acta de Ouro Preto en 1994 con la creación de la Unión Aduanera, las firmas industriales del espacio geográfico que hoy constituye el MERCOSUR, tuvieron que enfrentar cambios muy significativos tanto en el régimen de incentivos cuanto en las principales variables macroeconómicas que influyen sobre su competitividad. En efecto, el pasaje de un contexto caracterizado por una economía semicerrada y con alta inflación, en los años ochenta, a otro de apertura y desregulación de los mercados en la década de 1990, aumentó la presión competitiva que tuvieron que enfrentar la mayor parte de los agentes y en especial en los de menor tamaño relativo. Esto se reflejó en una reducción significativa de los aranceles de importación que pasaron, en Brasil, del 51% en promedio a fines de la década de 1980 alrededor del 11% a mediados de los años noventa, y en la Argentina de algo menos del 30% al 10,5% respectivamente (Ernst, 2005). Esta fuerte disminución de la protección externa se vio acompañada, en la mayor parte de los países de la región, por una desregulación del mercado de trabajo y de los flujos financieros y por un proceso de privatización de empresas públicas que tuvo más profundidad en la Argentina que en el resto de los países que constituyeron el MERCOSUR. Este proceso de liberalización del comercio y de desregulación de los mercados fue acompañado, como en otras experiencias internacionales, por procesos de regionalismo abierto que se manifestaron en la región en que la creación del MERCOSUR se hizo a partir de bajas barreras arancelarias extra-zona.

¹⁴⁰ Los autores agradecen a Fernando Porta, Ivan Heyn y Carlos García por sus valiosos comentarios.

Si bien los objetivos de creación del MERCOSUR apuntaban a constituir una unión aduanera, la falta de mecanismos de coordinación institucional limitaron las posibilidades de generar procesos de reestructuración que dieran lugar, tanto a la emergencia de economías de escala y de gama, a partir del comercio, cuanto a una complejización del perfil de especialización regional. (Baruj y Porta, 2005; Porta 2004 y 2006; Bouzas 2004)

Este conjunto de restricciones se manifestaron en lo que Porta (2004) denomina vicios de creación y de implementación de la construcción del MERCOSUR y Bouzas (2004) la creación de un área muy imperfecta de libre comercio¹⁴¹. Entre los vicios de creación se destacan tanto la falta de consideración de las asimetrías iniciales entre los países miembros cuanto la ausencia de mecanismos que compensen los efectos destructivos del comercio que se genera.

Desde esta perspectiva la concepción del MERCOSUR como un subproducto derivado exclusivamente de los procesos de apertura comercial y de la liberalización financiera, limitó desde el inicio las posibilidades de generar efectos de complementación productiva entre los socios que den lugar a procesos de reestructuración productiva y cambio estructural a nivel regional. El principal vicio de proceso es que el esquema adoptado no pudo revisarse cuando se evidenciaron los problemas de funcionamiento. Finalmente, desde la perspectiva de la implementación Porta (2004) destaca la falta de coordinación de políticas macroeconómicas y estructurales y del proceso de reconversión inducido por la apertura.

En ese contexto si bien la tasa de incremento de las exportaciones de los países miembros, en especial en la Argentina y Brasil, aumentó respecto a los años ochenta, las importaciones se incrementaron a una tasa que triplicó y duplicó la tasa de crecimiento de las exportaciones en ambos tanto en Argentina como en Brasil. En consecuencia, a lo largo de la década los cuatro países miembros generaron un déficit comercial muy significativo respecto al resto del mundo que contribuyó aumentar el endeudamiento externo. En ese sentido, el elevado peso de las importaciones asociado al perfil de especialización se tradujo en un multiplicador del comercio exterior durante ese período, inferior al registrado tanto durante la década de 1980 como durante el período de sustitución de importaciones (Cimoli y Correa, 2005). Como consecuencia del perfil de especialización que se fue consolidando en los países más grandes del MERCOSUR se produce una disminución significativa del número de productos que en la literatura se denominan estrellas crecientes (productos con creciente peso en la especialización nacional y aumento de la demanda mundial superior al promedio) y un aumento de los productos caracterizados por una situación inversa (Ernst, 2005). Así, por ejemplo en la Argentina durante la segunda mitad de la década de 1980 el 41% de los productos podían ser caracterizados como estrellas crecientes y el 27% se ubicaba en la situación opuesta, mientras en la segunda parte de la década de 1990 la proporción había cambiado significativamente: sólo el 12% estaba en el primer grupo y el 43% en el segundo. La situación es muy parecida en el caso del Brasil: 30% y 27% pertenecían al primer y segundo grupo en los años ochenta y 15% y 41% respectivamente en la segunda parte de los años noventa.

Como ha sido reflejado por la literatura mencionada, luego de la fase de crecimiento que prevaleció en la primera mitad de la década de 1990, comenzó a aparecer señales de agotamiento del proceso de integración concebido casi exclusivamente a partir de mecanismos comerciales. Sin embargo, esta posición no es compartida en forma unánime. Autores como Ferrer¹⁴² (2007)

¹⁴¹ Aunque el objetivo original de la constitución del MERCOSUR fue crear un mercado común, éste se limitó más a funcionar como una unión aduanera imperfecta. En la actualidad se pactó en la OMC un arancel externo común máximo del 35% para los productos extra-MERCOSUR y cero para algunos productos intra-región. Sin embargo, como ha sido planteado por diversos autores (Porta, 2006; Bouzas, 2004) subsisten excepciones a ambos tipos de aranceles que todavía no han caducado o han sido prorrogados. A la vez, los avances en la armonización aduanera y técnica han sido menores a los esperados.

¹⁴² Si se analiza el MERCOSUR desde una perspectiva ideal, comparando la situación actual del sistema regional con el objetivo de mercado común con libre movilidad de bienes y de factores de la producción y un arancel externo común (AEC) frente al resto del mundo, y se la evalúa en referencia a la constitución de la Unión Europea éste proceso ha fracasado porque no ha cumplido los requisitos de un mercado común. (Ferrer, 2007)

analizan el desarrollo de MERCOSUR desde la perspectiva de las alternativas posibles más que de las ideales. Cuando se compara la situación actual de la integración respecto al objetivo ideal de constituir un mercado común con libre movilidad de bienes y de factores de la producción y un arancel externo común (AEC) frente al resto del mundo, el proceso de integración puede ser considerado un fracaso. Sin embargo, este autor plantea que desde la perspectiva de las alternativas posibles los logros son importantes: ha crecido el intercambio intrarregional, se ha producido un estrechamiento político en los países miembros con la adopción de ciertas posiciones conjuntas frente al resto del mundo (ALCA y la OMC) y se ha construido una infraestructura de transporte y energética compartida. Estas dimensiones constituirían avances para nada despreciables que marcan una diferencia con respecto a la situación inicial. (Ferrer, 2007)

Los problemas para poder encarar un programa más ambicioso que tienda a la formación de un mercado común e impulse los procesos de cambio estructural en los cuatro países se derivan también de la fuerte inestabilidad macroeconómica. Esto se manifestó en fuertes defasajes de las variaciones de los tipos de cambios nominales de los países miembros. Así, luego de pasar por fuertes procesos de revaluación de las monedas locales durante la mayor parte de los años noventa, que limitaban la competitividad de la industria, desde fines de esta década y en los primeros años de la nueva se produjeron importantes devaluaciones asincrónicas de las monedas nacionales.

Las devaluaciones que se sucedieron en Paraguay y en Uruguay desde 1998, en Brasil desde 1999 y en la Argentina desde 2002, generaron una mayor protección inicial que, sin embargo, no eliminó las incertidumbres asociadas al proceso de apertura. En realidad la falta de coordinación macroeconómica y, en particular, las continuas variaciones en los tipos de cambios relativos de los países miembros potenciaron la incertidumbre previa sobre los procesos de competencia intra-MERCOSUR y postergaron nuevamente la posibilidad de encarar cambios significativos en la organización de la producción y en la complementación productiva entre los países. La heterogeneidad estructural y la debilidad del perfil productivo y de especialización comercial dominantes explican la recurrencia de los conocidos fenómenos de “enfermedad holandesa”, que se manifestaron en la generación de una oferta excedente de divisas por parte de los sectores tradicionales que redujo significativamente la competitividad-precio de los sectores no tradicionales. Las tendencias a la sobrevaluación cambiaria de los últimos años, ya sea producida por la caída del tipo de cambio nominal, como en el caso de Brasil en especial a partir del 2007, o por aumentos de la tasa de inflación, como en la Argentina durante 2007 y 2008, ponen nuevamente de relieve la necesidad de que los agentes económicos encaren fuertes procesos de reestructuración productiva y organizacional, que den lugar a una sustentabilidad de sus posiciones en el mercado y de los puestos de trabajo que generan.

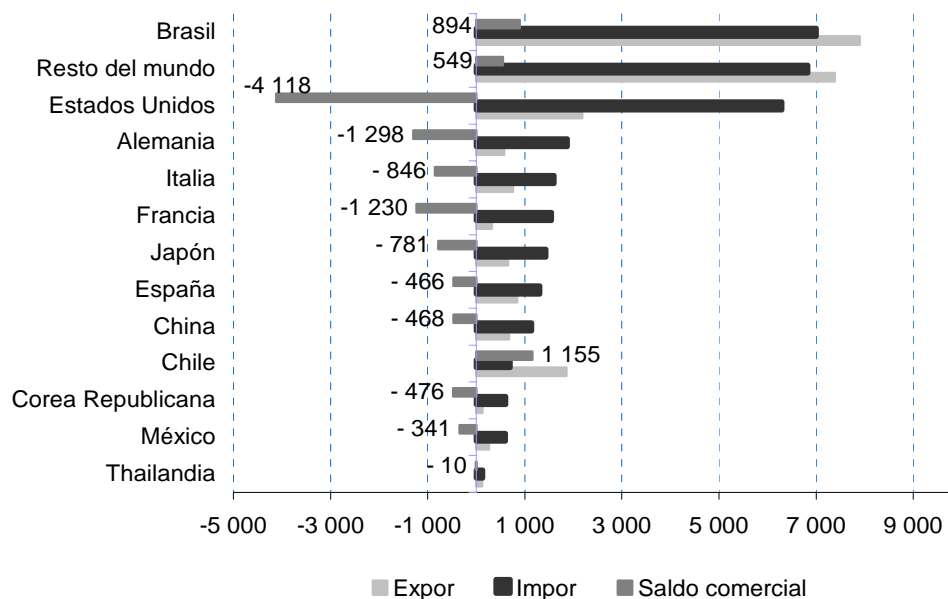
En el marco del escenario descrito, el objetivo de este capítulo es analizar el flujo de comercio –exportaciones e importaciones– de las firmas industriales argentinas con el MERCOSUR. En la primera sección se contextualiza el flujo de comercio de productos industriales desde y hacia la Argentina proveniente del MERCOSUR en el marco de la inserción externa global del país. Se presenta además una estimación del empleo generado entre 2003 y 2006 vinculado a las exportaciones orientadas al MERCOSUR con relación a los otros destinos de las exportaciones argentinas y comparativamente con otros bloques comerciales. Además, se destaca la importancia del complejo automotriz como fuente principal del intercambio y empleo con el MERCOSUR. En la segunda sección se evalúa el carácter de la especialización exportadora e importadora de productos industriales con Brasil, que constituye el primer destino de las exportaciones y origen de las importaciones provenientes del MERCOSUR. En la tercera sección se analiza la especificidad de las pymes en ese comercio. Finalmente, se plantean las principales conclusiones.

B. El comercio de la Argentina con el MERCOSUR en el contexto de la inserción externa del país

El sendero evolutivo del comercio exterior argentino orientado hacia el MERCOSUR no puede ser analizado al margen de la dinámica de la intensidad y dirección de los flujos comerciales del país con el resto del mundo. (Gráfico 1)

Hacia fines de la década de 1990 las principales exportaciones argentinas estaban orientadas –en orden de importancia– hacia Brasil, EE.UU, Chile, diversos países de la Unión Europea (Italia, España, Alemania, Francia) y de Asia (especialmente China y Japón). A la vez la mayor parte de las importaciones provenía de Brasil, EE.UU., la UE, China y Japón. Debido a las distintas intensidades del comercio, el saldo comercial era fuertemente negativo con los países desarrollados (EE.UU., los países de la UE mencionados y Japón) y con países en vías de industrialización como China, y positiva fundamentalmente con Brasil y Chile. El flujo de exportaciones, importaciones y el saldo comercial cambió significativamente hacia mediados de la nueva década. Así, en 2006, si bien las principales exportaciones seguían dirigidas hacia Brasil¹⁴³, las importaciones desde ese mercado habían crecido significativamente provocando un fuerte saldo negativo de divisas. Por el contrario, los saldos negativos comentados hacia fines de los años noventa disminuyeron significativamente en valor absoluto, en especial los registrados con EE.UU., Alemania e Italia. A su vez, en algunos casos pasaron a ser positivos como en la relación bilateral con España, China y México.

GRÁFICO 1
EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL TOTAL POR PAÍS, 1998.
EN MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

En ese contexto, al analizar la evolución del comercio exterior de la Argentina según sus socios comerciales entre 1998 y 2006 es posible identificar un notorio cambio en la dirección y estructura de los flujos. Estas modificaciones son consecuencia de las variaciones que se produjeron

¹⁴³ Una de las consecuencias de la devaluación de 2002 es la mayor diversificación de los destinos de las exportaciones argentinas.

en los tipos de cambio relativos entre los países miembros y de la dinámica diferencial de la estructura productiva y las políticas industriales y tecnológicas predominantes en cada país.

Una primera tendencia, que puede ser identificada al analizar este período, son los cambios en el comercio con el MERCOSUR en general y con Brasil en particular. Hacia el comienzo de la crisis del régimen de convertibilidad (1998), Brasil era el principal destino de las exportaciones argentinas, concentrando más del 30% de las exportaciones. Esta proporción llegó al 39% al considerar el destino MERCOSUR en conjunto. En el año 2006 las exportaciones a este bloque perdieron 15 puntos, 13 de los cuales se explican por las menores compras de Brasil¹⁴⁴. A la vez, si bien Brasil sigue siendo el principal destino, el proceso de caída de las exportaciones durante la fase de revaluación del peso y devaluación del real (1999-2001) no pudo ser revertido incluso luego de la devaluación de 2002. Esto se debe, principalmente, al menor ritmo de crecimiento de Brasil en la primera parte de la nueva década y a la ausencia de políticas regionales centradas en procesos de reconversión productiva sectorial conjunta en ambos países¹⁴⁵. (Cuadro 1)

CUADRO 1
EXPORTACIONES INDUSTRIALES POR REGIÓN DE DESTINO.

Destino	1998	2006	1998	2006	Var. % 98-06
	millones us\$		Participación		
Brasil	5 867	6 261	33%	20%	6,7
MERCOSUR	7 024	7 553	39%	24%	8
ALADI	2 111	4 748	12%	15%	125,0
NAFTA	1 648	3 696	9%	12%	124,3
Unión Europea	2 983	5 600	17%	18%	87,8
Asia Pacífico	2 855	6 538	16%	21%	129,0
Resto	1 350	3 612	8%	11%	167,6
Total	17 970	31 748	100%	100%	76,7

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Otra tendencia del comercio exterior argentino identificada durante el período es la fuerte disminución del déficit comercial con EE.UU, que pasó de 4.118 millones de dólares en 1998 a menos de 400 millones en 2006. En parte, esto se debió a la parcial sustitución de las importaciones de máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, y de aparatos y material eléctrico, que en la década del 90 provenían de EE.UU, por productos de origen chino. En ese sentido, la relación comercial con China, no sólo se incrementó en términos de importaciones, sino que también se transformó en uno de los destinos más dinámicos de las exportaciones argentinas y el origen de parte de los bienes de capital comprados. (Gráfico 2)

Una tercera tendencia verificada durante este período es la caída de las importaciones provenientes de los países de la Unión Europea, junto con el incremento de las exportaciones hacia este destino, lo que generó una disminución importante del déficit comercial con el bloque.

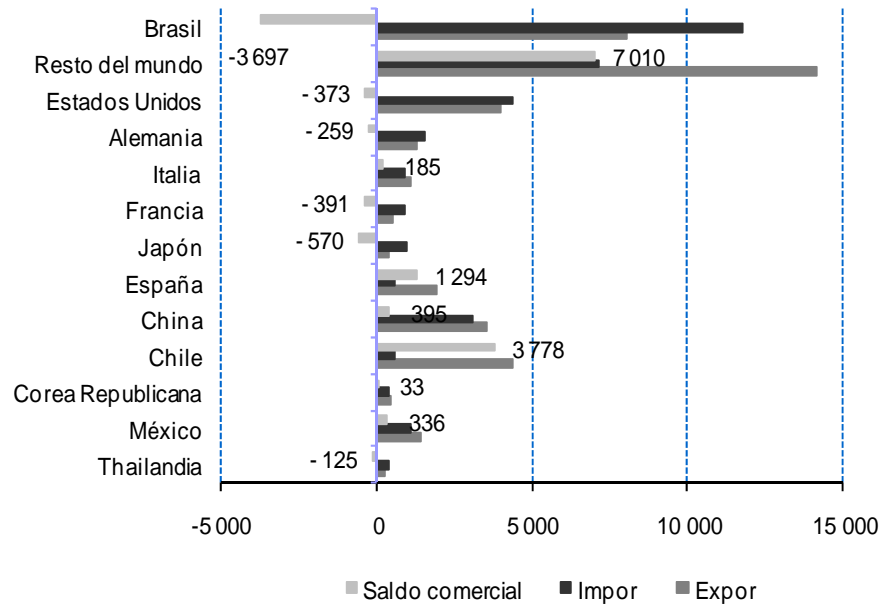
La cuarta cuestión de relevancia es que las exportaciones argentinas destinadas a los mercados más complejos no se caracterizaron ni por productos de mayor complejidad tecnológica ni

¹⁴⁴ Esta caída se explica por la menor demanda de Brasil del complejo automotriz, legumbres, hortalizas, lácteos, algodón, cereales, máquinas, aparatos y material eléctrico.

¹⁴⁵ Una de las características sin precedentes que produjo la revaluación del real y la necesidad de las empresas de Brasil de saltar estas barreras para mantener competitividad en su industria fue el incremento de los flujos de inversión extranjera directa hacia otros países Latinoamericanos y otras regiones del mundo. A la vez, este desarrollo estuvo asociado a la evolución y escala alcanzada en ciertas industrias brasileñas que estratégicamente comienzan a instalarse en mercados extranjeros. En la actualidad, Brasil pasó de ser receptor de IED a ser oferente.

por mayores precios medios que los obtenidos en el resto de los destinos, lo que remite nuevamente al predominio de un perfil de especialización sectorial de escasa complejidad que limita las posibilidades de obtener cuasi rentas en mercados más competitivos¹⁴⁶. El precio medio obtenido por los exportadores argentinos en los países de mayor desarrollo relativo NAFTA-Unión Europea-Japón es muy similar al del MERCOSUR ampliado, al del resto de América latina, sudeste asiático y países africanos. Por lo tanto, en promedio, incluso en los mercados más sofisticados -en los que la Argentina podría obtener cuasi-rentas, si tuviera otro perfil de especialización sectorial-, se termina comportando como tomador de precios¹⁴⁷.

GRÁFICO 2
EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL TOTAL POR PAÍS, 2006
(Millones de dólares)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

1. Patrones de especialización comercial con MERCOSUR y otras regiones

Si bien el perfil de especialización comercial de las exportaciones industriales argentinas hacia el MERCOSUR presenta diferencias significativas respecto a la inserción que se ha logrado con el resto del mundo, durante el período 1998-2006 se ha modificado sustancialmente. Hacia finales de los años ochenta, algunos años antes de la conformación del MERCOSUR, pero cuando el proceso de integración había comenzado a manifestarse, el patrón de especialización, principalmente con Brasil, era menos asimétrico que con el resto de los países, mostrando un sesgo hacia actividades intensivas en alta tecnología y trabajo calificado. Estos patrones se van deteriorando en la década de 1990 con una tendencia a privilegiar los productos de menor grado de elaboración (Bekerman y Sirlin, 1996).

¹⁴⁶ La complejidad del destino de las exportaciones se asocia al nivel de desarrollo de los países a los cuales van dirigidas.

¹⁴⁷ Debido a la falta de indicadores de calidad se ha utilizado los precios medios como un indicador Proxy de este fenómeno. La racionalidad de utilizar este indicador se fundamenta en suponer competencia perfecta donde una variedad vendida a un precio más alto debe ser de una calidad superior a una de menor precio. Aún con información imperfecta los precios reflejarían calidad. (Stiglitz, 1987)

En 1998 entre las exportaciones industriales al MERCOSUR predominaban las correspondientes al complejo automotor y alimentos y bebidas, que en conjunto explicaban el 66% del total. Este sector era clave en la definición del perfil de especialización externa de la Argentina. La mayor complejidad del comercio orientado hacia el MERCOSUR se manifiesta también en que los productos intensivos en ingeniería tienen un peso significativamente mayor que el presente en el resto de los destinos. Por su parte, las exportaciones de bienes intensivos en recursos naturales y en mano de obra tenían similar peso en las compras del MERCOSUR y en el resto de los países. (Cuadro 2)

CUADRO 2
EXPORTACIONES INDUSTRIALES AL MERCOSUR Y RESTO DEL MUNDO SEGÚN
INTENSIDAD FACTORIAL DE LOS BIENES. 1998 Y 2006

Sector	MERCOSUR		Resto de Destinos	
	1998	2006	1998	2006
Intensivos en ingeniería	6%	5%	3%	3%
Automóviles	41%	31%	4%	9%
Alimentos y bebidas	25%	20%	66%	60%
Intensivos en recursos naturales	14%	31%	14%	18%
Intensivos en mano de obra	14%	13%	13%	10%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Luego de ocho años, la estructura de las exportaciones argentinas se ha modificado. No sólo ha caído significativamente el peso de las compras del MERCOSUR en el conjunto de las exportaciones, sino que también se registraron cambios en su composición; el más notorio fue la disminución del peso de automóviles y alimentos y bebidas que pasaron en forma conjunta del 66% del total exportado en 1998, al 51% en 2006. Esto se vio acompañado del crecimiento de las exportaciones de productos intensivos en recursos naturales que más que duplicaron su participación en las ventas hacia ese bloque.

En suma, a pesar de la mayor complejidad relativa del comercio con el MERCOSUR, que se manifiesta en un importante peso del comercio intraindustrial, la participación de los bienes intensivos en ingeniería y del complejo automotor en las exportaciones a ese mercado disminuyeron entre 1998 y 2006¹⁴⁸. Estos resultados parecen reafirmar los argumentos que señalan algunos autores acerca de que el comercio Sur-Sur es básicamente más *skill-intensive* que el comercio Sur-Norte con la posibilidad de un mayor aprovechamiento de las economías de escala y de aprendizaje¹⁴⁹. (Amsden, 1986)

¹⁴⁸ De acuerdo a Grubel y Lloyd (1975), el coeficiente de comercio intraindustrial puede ser definido de la siguiente forma: $G-LL = \frac{(X_i - M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$. Si el comercio es de una vía el indicador es igual a cero. Cuando $X_i = M_i$ el indicador es igual a 100, reflejando sólo comercio intraindustrial. En general se determina que si en una rama el coeficiente es superior a 35 existe comercio intraindustrial. En particular el comercio intraindustrial con Brasil llegó a su máxima expresión en el año 1997 (63 sobre 100) y en la actualidad se está acercando de vuelta a ese nivel. La intensidad en la evolución de este comercio va modificándose según los cambios en los precios relativos experimentados por las dos economías en los últimos años. En general este proceso se da en ramas típicamente industriales como por ejemplo: automotriz y productos químicos. En cambio en los sectores con mayor incidencia de recursos naturales el proceso de integración no ha propiciado un comercio intraindustrial más complementario. (Informe CEP, 2004).

¹⁴⁹ También uno de los argumentos más usuales que la teoría económica plantea a favor de los procesos de integración económica son los efectos dinámicos que resultan de las economías de escala, aumento de competencia, de la difusión tecnológica, de la disminución de incertidumbre y cambios en la localización. Estos beneficios en el bienestar serían superiores a los argumentos tradicionales estáticos que sólo consideran una mejora de bienestar cuando la creación de comercio es mayor a la desviación de comercio. (Balassa, 1961).

2. El comercio argentino en el MERCOSUR

Desde la perspectiva del comercio industrial argentino con el resto de los países del MERCOSUR, los flujos de exportaciones e importaciones con Brasil son decisivos para explicar el proceso de integración. Así, mientras las exportaciones industriales argentinas dirigidas a ese país oscilan entre el 80% y 85% de las ventas totales al MERCOSUR, las importaciones provenientes de Brasil daban cuenta del 92% de las compras totales al MERCOSUR y llegaron al 95% en 2006. (Cuadro 3)

CUADRO 3
MONTO EXPORTADO E IMPORTADO POR LA ARGENTINA HACIA Y
DESDE LOS PAÍSES DEL MERCOSUR EN 1998, 2001, 2002 Y 2006
(En millones de dólares)

País/Año	1998			2001			2002			2006		
	X	M	Saldo	X	M	Saldo	X	M	Saldo	X	M	Saldo
Brasil	5 867	5 297	570	4 355	3 617	738	3 434	2 084	1 350	6 261	8 778	-2 517
Paraguay	440	118	322	320	84	236	229	61	169	533	222	311
Uruguay	718	355	362	597	229	368	354	97	257	758	205	553
Total	7 024	5 770	1 254	5 272	3 930	1 342	4 017	2 241	1 776	7 553	9 205	-1 653

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

En ese marco, las exportaciones argentinas al MERCOSUR crecieron sólo un 8% entre 1998 y 2006, lo que es la consecuencia de una caída del 43% en la fase recesiva de la convertibilidad y el primer año de cambio de régimen (1998-2002), y un crecimiento del 88% a partir de la fase ascendente del nuevo régimen macroeconómico (2003-2006). En ese contexto, en ese cuatrienio, las exportaciones a Paraguay y a Uruguay tuvieron una dinámica más significativa que las ventas a Brasil (cuadro 4). En especial, la tendencia de crecimiento de las exportaciones de la Argentina hacia Brasil alcanzó su punto máximo en 1997. A partir de 1998 las sucesivas crisis brasileñas y argentinas y las variaciones de los tipos de cambio bilaterales no sólo no permitieron una recuperación plena del nivel de intercambio comercial, sino que explican por qué en 2002 se alcanzó el piso en materia de intercambio comercial. Recién en el año 2006 las exportaciones a Brasil fueron similares a las del año 1997, lo que expresa la menor importancia relativa de ese mercado para los exportadores argentinos.

CUADRO 4
VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES
ORIENTADAS AL MERCOSUR
(Por período)

Período	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total
2001-1998	-26%	-27%	-17%	-25%
2002-2001	-21%	-28%	-41%	-24%
2002-1998	-41%	-48%	-51%	-43%
2006-2002	82%	133%	114%	88%
2006-1998	7%	21%	6%	8%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Por el contrario, las importaciones provenientes del MERCOSUR crecieron 60% a lo largo del período, con diferencias significativas con relación a los tres socios. En ese sentido, las compras externas provenientes de Brasil tuvieron un aumento levemente superior al promedio, mayor en el caso de los productos provenientes de Paraguay y una caída de algo más de un 40% en el caso de Uruguay. Esta dinámica diferencial es la resultante de una fuerte reducción de las importaciones en el cuatrienio 1998-2002 –nuevamente superior en Uruguay– y un crecimiento muy importante en el cuatrienio 2006-2003. En esta fase expansiva se destaca el crecimiento de las compras a Brasil y Paraguay, cuyas tasas de variación, resultan significativamente superiores al aumento de las compras de productos industriales a Uruguay. (Cuadro 5)

CUADRO 5
VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES INDUSTRIALES
PROVENIENTES DEL MERCOSUR
(Por período)

Período	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total
2001-1998	-32	-29	-36	-32
2002-2001	-42	-28	-58	-43
2002-1998	-61	-48	-73	-61
2006-2002	321	265	112	311
2006-1998	66	88	-42	60

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS en base a Aduana.

Como consecuencia de esa dinámica diferencial de las exportaciones y de las importaciones el saldo comercial de la Argentina con el MERCOSUR pasó de niveles positivos en el período 1999-2002 (fase de crisis del régimen de convertibilidad y en el primer año de la devaluación) a un saldo negativo de algo más de 1.600 millones de dólares. Este saldo es la composición de niveles negativos de 2.500 millones con Brasil y saldo positivo de algo más de 800 millones con Uruguay y Paraguay. Dado el significativo peso del comercio argentino con Brasil, en las siguientes secciones el análisis se centrará en el comercio que mantiene Argentina con ese país.

C. La generación de empleo en la relación comercial con el MERCOSUR: grado de importancia en relación a otros mercados

1. Empleo al interior MERCOSUR

A efectos de estimar el impacto de las exportaciones argentinas dirigidas al MERCOSUR sobre el empleo, se utilizó el modelo discutido en el capítulo 1. El método utilizado consiste en estimar el empleo asociado generado por las exportaciones hacia el MERCOSUR a partir de la aplicación de un modelo que permite estimar el coeficiente de exportación y por lo tanto la cantidad de empleo directo asociado a ese comercio¹⁵⁰.

En términos agregados, y sin tener en cuenta el coeficiente de exportación específico, en el año 2003 el empleo total de las empresas que venden al MERCOSUR ascendía a 146.601 empleos, el 35% del empleo total de las empresas exportadoras. Estas empresas sólo daban cuenta del 20% del

¹⁵⁰ En el año 2003 el coeficiente de exportación de las empresas exportadoras que vendían al MERCOSUR era del 34%.

total de exportaciones. En el año 2006 el empleo asociado a estas empresas ascendió a 207.148 puestos de trabajo, representando el 35% del empleo total de las firmas exportadoras.

Considerando el coeficiente de exportaciones sobre ventas en 2003, el empleo directo de las exportadoras orientadas al MERCOSUR ascendía a 49.609 trabajadores. Por su parte en el 2006 el empleo de las firmas que vendían a ese destino era de 58.527 puestos de trabajo¹⁵¹.

CUADRO 6
CONTRIBUCIÓN A CREACIÓN DEL EMPLEO AL INTERIOR DEL MERCOSUR
POR INTENSIDAD FACTORIAL Y PAÍS

Sector	Paraguay	Uruguay	Brasil	Total
Intensivos en ingeniería	3,8	3,5	1,7	9,1
Automóviles	2,0	6,5	30,4	38,9
Alimentos y Bebidas	12,1	7,2	-0,3	18,9
Intensivos en recursos naturales	5,7	10,2	11,5	27,4
Intensivos en mano de obra	3,5	-0,2	2,4	5,6
TOTAL	27,1	27,2	45,7	100

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

En este contexto, entre 2003 y 2006, el incremento del empleo asociado al aumento de las exportaciones industriales argentinas hacia el MERCOSUR fue de 8.918 puestos de trabajo, que representaron el 15% de la creación del empleo de esas firmas. El aporte al empleo de estas empresas toma mayor relevancia cuando se compara con el empleo total creado por las firmas exportadoras. Así, el empleo creado asociado al MERCOSUR representa el 61% del empleo creado por las exportaciones argentinas, que fue de sólo 11.765 puestos de trabajo (ver capítulo 1 de este libro).

Al interior del MERCOSUR si bien la contribución del comercio con Brasil a la generación de esos puestos de trabajo fue mayoritaria (46%), los puestos generados a partir del comercio con Uruguay (27%) y Paraguay (27%) no fueron despreciables. Al analizar la creación de empleo de acuerdo a la complejidad tecnológica de los productos, la mayor creación de empleo en el MERCOSUR se explica a partir de la dinámica del complejo automotriz (38%). Los otros productos intensivos en recursos naturales (refinación de petróleo, productos plásticos y siderurgia) explican el 27% de la creación de empleo del comercio asociado al MERCOSUR.

Si se descompone el aporte al empleo generado por cada sector por los países integrantes del MERCOSUR se observa que del comercio con Brasil, la principal fuente de creación del empleo es el complejo automotriz (30%). De las exportaciones a Brasil, los productos intensivos en recursos naturales explican el 11,5% del aporte del empleo creado por este destino. En cambio el aporte al empleo del comercio con Paraguay y Uruguay está más diversificado, en parte debido al menor desarrollo relativo y a la menor presencia de comercio intraindustrial. En Paraguay el sector que contribuye más a la generación de empleo en el MERCOSUR es el de alimentos y bebidas (12,1%). En cambio en el comercio con Uruguay la generación de empleo se explica por los otros intensivos en recursos naturales (10,25%), y en menor medida el sector de alimentos (7,25%) y el automotor (6,5%)

¹⁵¹ En el 2006 el coeficiente de exportación disminuyó, pasando al 28% en el MERCOSUR. Esta caída de los coeficientes de exportación es consecuencia de un aumento de las ventas de estas empresas orientadas al mercado interno superior a la tasa de variación de las ventas externas. Así las ventas internas se incrementaron en este período en el 94% en las empresas orientadas al MERCOSUR. A su vez la tasa de variación de las exportaciones de estas firmas es de 92% con relación al MERCOSUR.

2. Generación de empleo del MERCOSUR y otros destinos

A efectos de evaluar la importancia del empleo generado por las exportaciones industriales a este mercado, se presenta una estimación del empleo generado por las firmas exportadoras que tienen como destino principal ALADI, NAFTA, Unión Europea, Asia Pacífico y otros países según intensidad tecnológica (cuadro 7).

CUADRO 7
VARIACIÓN DEL EMPLEO DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR INTENSIDAD
FACTORIAL SEGÚN MERCADO PRINCIPAL DE DESTINO
(Total =100)

Sector	MERCOSUR	ALADI	Nafta	Unión Europea	Asia Pacífico	Resto	Total
Ingeniería	6	8	1	-1	0	2	17
Complejo automotor	28	7	2	4	0	4	45
Alimentos	2	14	-26	-10	25	6	11
Otros recursos naturales	19	9	-4	-2	-1	4	25
Mano de obra	3	5	-2	-7	3	0	2
Total	57	43	-29	-16	28	16	100

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

Las empresas exportadoras argentinas crean empleo entre 2003 y 2006 básicamente en el MERCOSUR, ALADI, Asia Pacífico y en el grupo resto. Por el contrario, en el comercio orientado a los países de mayor desarrollo relativo (NAFTA y Unión Europea) la variación de las exportaciones está asociada a una disminución del empleo. Desde el punto de vista del grado de intensidad tecnológica de las actividades que constituyen el perfil de especialización, el complejo automotor da cuenta del 45% de los nuevos puestos de trabajo asociados al incremento de las exportaciones entre 2003 y 2006. En segundo lugar, los bienes intensivos en recursos naturales explican un cuarto de los nuevos puestos creados a partir de las exportaciones. En tercer lugar, los bienes intensivos en ingeniería explican un 17% y los alimentos un 11%. Cabe remarcar que los bienes intensivos en trabajo sólo dan cuenta del 2% del empleo generado en el país a partir del incremento de las exportaciones entre 2003 y 2006.

Dentro del grupo de firmas que comercia con el MERCOSUR el complejo automotriz, un típico caso de comercio intraindustrial¹⁵², creó 4.324 puestos, es decir el 38% de todo el empleo generado en el comercio con el MERCOSUR. La creación de empleo generado por las exportaciones al MERCOSUR está explicado fundamentalmente por el complejo automotriz, y en especial, por las terminales que dan cuenta del 95% del empleo creado. En cambio los autopartistas de equipo original perdieron empleo en el mercado regional¹⁵³.

Aplicando el método de estimación del empleo generado por las exportaciones al caso de las importaciones, se estimó el empleo aproximado generado por las importaciones de estas firmas en el resto del mundo. Esto se manifiesta en una creación de empleo en el exterior asociado a las

¹⁵² En el caso automotriz el coeficiente estimado de comercio intraindustrial es superior a un valor de 80 para todos los eslabones de la cadena, reflejando un elevado nivel de ese tipo de comercio. En ese contexto el peso de las terminales en las exportaciones e importaciones totales del complejo pasaron de 50% y 61% respectivamente en 2003 al 73% en ambos casos en 2006.

¹⁵³ En el caso de las terminales el incremento del empleo es producto de un mayor coeficiente de exportación hacia el MERCOSUR en 2006. Mientras en el año 2003 la relación ventas externas e internas era del 43% en el año 2006 asciende a 48%. En cambio en los autopartistas de equipo original la destrucción de puestos de trabajo está asociada con la disminución de su coeficiente de exportación (de 32% en el 2003 a 20% en el 2006). Finalmente, en los autopartistas globales el coeficiente de exportación cae pero con un incremento en el empleo hacia el MERCOSUR.

importaciones casi tres veces superior al incremento generado a partir de la variación de las exportaciones en la Argentina. Para los otros eslabones de la cadena (autopartistas de equipo original y global) se advierte también un aumento significativo de la relación importaciones y exportaciones entre 2003 y 2006. Sin embargo mientras los autopartistas globales tienen en ambos años niveles de importación superior a las exportaciones, los de equipo original pasan en 2003 de un nivel inferior a un comportamiento similar a los globales en el 2006.

Dado el carácter central que tiene el MERCOSUR para el comercio global de este complejo es posible afirmar que el comercio intraindustrial del complejo automotriz en el MERCOSUR genera más puestos de trabajo en Brasil que en la Argentina. Sin embargo existen evidencias de que el comercio intraindustrial en el complejo está más vinculado a la diferenciación de producto por parte de la Argentina y a la mayor estandarización y aprovechamientos de escala en Brasil. (Informe CEP, 2004). Si bien el empleo adicional generado en la Argentina a partir de las exportaciones es inferior al asociado al incremento de las importaciones en Brasil, la calidad del empleo podría ser superior en el primer caso.

Luego del aporte a la generación de empleo del complejo automotor se destaca la contribución de otros productos intensivos en recursos naturales (excluidos alimentos) que dan cuenta del 27% de los puestos creados durante el período. Los sectores más importantes en la generación de estos puestos de trabajo son, en orden de importancia, siderurgia, refinación de petróleo y productos plásticos. En tercer lugar los productos alimenticios, principalmente, carnes, aceites y lácteos, explican el 19% de los nuevos puestos atribuidos a las exportaciones dirigidas al MERCOSUR. Finalmente, los sectores intensivos en ingeniería y en mano de obra dan cuenta del 10% y el 6% respectivamente del total de puestos generados.

En suma, el aumento del empleo asociado al incremento de las exportaciones del complejo automotor y de los bienes intensivos en recursos naturales (excluidos alimentos), al MERCOSUR explican el 66% de las nuevas ocupaciones generadas a partir de las exportaciones orientadas a ese bloque, lo que constituye una proporción superior al impacto que esos dos sectores tienen en la creación de empleo para el total de las exportaciones.

En el caso de ALADI (segunda orientación de comercio según generación de nuevos puestos) el peso de cada sector en la creación de empleo tiene un menor grado de concentración, marcando la mayor diversificación del comercio con esta región. Es importante señalar que la mayor generación de empleo del sector intensivo en ingeniería se concentra en esta región.

La generación de empleo del comercio con el tercer bloque en importancia –Asia-Pacífico– se destaca básicamente por el peso del sector alimentos¹⁵⁴. Es de destacar que la contribución de los alimentos exportados a este bloque a la participación en la generación de empleo de este rubro es decisiva y más que contrarresta el efecto negativo en el empleo de las exportaciones orientadas al NAFTA y a la Unión Europea. El cuarto agregado que contribuye positivamente a la creación de empleo (resto) tiene un peso sectorial tan repartido como el de ALADI.

Finalmente, tanto las exportaciones al NAFTA como a la Unión Europea contribuyen negativamente a la generación de empleo adicional de las empresas exportadoras argentinas. En el caso del NAFTA el principal efecto negativo en la contracción del empleo es el sector alimenticio, que da cuenta del 90% de la caída del empleo derivada de la dinámica de las exportaciones a ese mercado¹⁵⁵. En el caso de la Unión Europea alimentos y los sectores intensivos en trabajo son los que explican casi la totalidad del efecto negativo de la dinámica de las exportaciones sobre el empleo. En estos casos, la disminución de empleo se asocia a una caída del coeficiente de exportación mayor que la variación positiva registrada en el monto exportado.

¹⁵⁴ Principalmente está determinado por aceites y carnes.

¹⁵⁵ Esta contribución negativa está determinada por una caída del coeficiente de exportación promedio de las empresas a estos destinos.

D. La especialización exportadora e importadora industrial hacia y desde Brasil

Entre 1998 y 2006 las exportaciones industriales argentinas a Brasil se incrementan sólo un 7% mientras que las importaciones provenientes de ese país aumentaron cerca de un 65%. Como consecuencia, la Argentina pasa de un superávit bilateral en 1998 a un significativo déficit en 2006 (Cuadro 3). El desbalance del comercio de la Argentina con Brasil se manifestó en que mientras las exportaciones argentinas a Brasil representaban en 2006 el 20% del total de ventas externas del país, las importaciones industriales provenientes desde Brasil daban cuenta del 41% del total de compras externas realizadas por la Argentina, poniendo de manifiesto la mayor importancia relativa del MERCOSUR para nuestro país. Cuando se compara esta situación con la existente en 1998, se evidencia una disminución de la participación de las exportaciones y un aumento del peso de las importaciones desde ese país. Como consecuencia el balance comercial industrial con Brasil se redujo de un nivel positivo de 571 millones de dólares en 1998 a un valor negativo de 2.515 millones de dólares en 2006 (Cuadro 3). A pesar de que durante ese período se registra una caída del número de agentes exportadores e importadores que comercian con Brasil (Cuadro 18) el monto exportado por firma en 2006 era similar al registrado en 1998.

Para profundizar el análisis del conjunto de los agentes exportadores e importadores argentinos se estimó una taxonomía que da cuenta del peso de las exportaciones orientadas hacia Brasil y de las importaciones procedentes de ese país. En esa dirección cada uno de los agentes exportadores (importadores) fue asignado a algunos de los siguientes seis grupos:

- i) no exporta (importa) a (desde) Brasil,
- ii) exporta (importa) hasta el 10% del total de sus ventas (compras) externas a (de) Brasil,
- iii) exporta (importa) entre el 10 y el 30%,
- iv) exporta (importa) entre el 30 y el 50%,
- v) exporta (importa) entre el 50 y el 70%,
- vi) exporta (importa) más del 70%.

Para la mayor parte de los exportadores industriales Brasil constituye tanto un destino (exportaciones) como un origen (importaciones industriales) compartido con otros mercados, lo que constituye un rasgo de las exportaciones e importaciones argentinas independiente del régimen macroeconómico prevaleciente. Hacia el año 2006 algo más de la mitad del valor de las exportaciones argentinas correspondían a firmas para las que Brasil representaba menos del 10% de sus ventas externas totales. Por otro lado, casi el 40% de las exportaciones correspondían a firmas para las que las importaciones provenientes desde Brasil representaban menos del 10% del total de compras externas realizadas en ese año. Por el contrario el monto exportado de las firmas para las que Brasil representaba más de la mitad de sus ventas externas era de sólo 12%. A la vez, las exportaciones de las firmas que habían importado más de la mitad de las compras externas en ese país eran de cerca del 27%. (Cuadro 8)

Desde la perspectiva de las importaciones los resultados son diferentes y reflejan la mayor dependencia relativa que tiene la Argentina de la producción industrial brasileña. Sólo el 17% de las importaciones industriales totales correspondía a firmas cuyas compras a Brasil eran inferiores al 10% de sus importaciones industriales. Por el contrario, casi la mitad de las importaciones correspondían a firmas para las que ese origen de compras externas representaba más de la mitad de sus importaciones. Este mayor sesgo importador que exportador hacia Brasil no era la consecuencia del comercio intraindustrial ya que los agentes que exportaban e importaban desde Brasil más de la mitad de sus exportaciones e importaciones daban cuenta del 15% y del 45% del total de exportaciones e importaciones argentinas. (Cuadro 9)

CUADRO 8
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES ARGENTINAS EN 2006
POR PESO DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL,
SEGÚN PESO DE LAS IMPORTACIONES DESDE ESE PAÍS

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Más de 70%	TOTAL
No exporta a Brasil	49,85	22,94	14,14	2,68	4,82	5,57	8,0
Hasta 10%	10,7	48,4	12,9	4,0	22,2	1,8	46,3
Entre 10% y 30%	12,3	52,5	6,2	8,8	14,7	5,4	19,2
Entre 30% y 50%	5,0	10,5	8,6	3,2	65,7	7,1	11,3
Entre 50% y 70%	2,9	23,9	10,2	44,3	2,4	16,3	10,4
Más de 70%	9,7	33,4	12,7	11,1	15,5	17,5	4,8
Total	12,6	39,6	10,9	9,3	21,9	5,6	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS en base a Aduana.

CUADRO 9
DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES ARGENTINAS EN 2006
POR PESO DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL
SEGÚN PESO DE LAS IMPORTACIONES DESDE ESE PAÍS

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Mas de 70%	TOTAL
No exporta a Brasil	23,5	28,1	16,0	6,0	7,1	19,2	21,5
Hasta 10%	3,7	18,2	17,7	17,6	32,6	10,1	18,6
Entre 10% y 30%	2,9	22,1	15,2	16,5	30,7	12,7	15,7
Entre 30% y 50%	2,3	5,7	10,1	5,1	75,8	1,0	19,0
Entre 50% y 70%	0,4	10,2	12,2	40,6	5,2	31,4	18,3
Mas de 70%	3,3	17,1	11,6	12,4	31,4	24,3	7,0
Total	6,9	17,0	14,1	16,4	30,0	15,6	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Este mayor sesgo importador que exportador se refleja claramente en un fuerte déficit comercial de las firmas con Brasil (Cuadro 10). En efecto, mientras la Argentina presentó en 2006 un saldo comercial positivo con el mundo de 10.000 millones de dólares, las firmas con sesgo exportador e importador (más del 70%) con Brasil tuvieron un saldo comercial negativo de alrededor de 80 millones de dólares. Por su parte las empresas en las que las importaciones provenientes de Brasil representan más del 70% del total de compras externas tuvieron un déficit comercial cercano a 1.500 millones de dólares. Como mostraremos más adelante el complejo automotor argentino (terminales y primero y segundo anillo de proveedores) explican una proporción significativa de ese déficit. Este resultado contrasta significativamente cuando se consideran las firmas que están en el cuadrante opuesto, es decir exportan y/o importan menos del 10% hacia y desde Brasil. En ese caso, el superávit comercial es de aproximadamente 6.000 millones de dólares.

En ese marco aumenta el peso de los agentes con menor sesgo exportador a Brasil: del 31% del monto exportado en 1998 (Cuadro 21) a algo más de la mitad (46,3%) en 2006 (Cuadro 8).

Desde la perspectiva de las importaciones industriales, cerca de un tercio de ellas correspondían a firmas en las que Brasil como origen de sus importaciones era inferior al 10% (17% en 2006). El aumento del peso de las importaciones provenientes desde Brasil se produce tanto en las

firmas con sesgo importador Brasil (del 7% de las importaciones en 1998 al 15% en el 2006) como en los agentes que tienen una posición intermedia (del 30% al 50% de las importaciones provienen de Brasil). Estos agentes pasaron de una participación del 10% de las importaciones al 16% en el 2006. (Cuadro 22).

CUADRO 10
SALDO COMERCIAL ARGENTINO POR PESO DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL
SEGÚN PESO DE LAS IMPORTACIONES DESDE ESE PAÍS EN 2006
(En millones de dólares)

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Más de 70%	TOTAL
No exporta a Brasil	201	-693	-366	-206	-201	-730	-1 996
Hasta 10%	1 440	6 429	1 204	-92	1 998	-137	10 842
Entre 10% y 30%	654	2 482	-123	-3	-112	-87	2 811
Entre 30% y 50%	85	148	-100	-92	-688	215	-432
Entre 50% y 70%	80	402	-132	-97	-121	-670	-538
Más de 70%	102	263	26	-10	-223	-86	73
Total	2 562	9 031	509	-501	653	-1 495	10 759

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

El saldo comercial industrial con Brasil refleja cambios en el tipo de especialización exportadora e importadora de las firmas. Mientras que en 1998 las firmas que exportaban e importaban menos del 10% incrementan el superávit comercial industrial desde 1.400 millones de dólares en 1998 a más de 6.000 millones de dólares en 2006 (Cuadro 10), las firmas en las que sus exportaciones representan más de la mitad de las exportaciones e importaciones el déficit se reduce pasando de alrededor de 360 millones de dólares en 1998 a 207 millones en 2006. (Cuadro 11)

CUADRO 11
SALDO COMERCIAL ARGENTINO POR PESO DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL
SEGÚN PESO DE LAS IMPORTACIONES DESDE ESE PAÍS EN 1998
(En millones de dólares)

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Mas de 70%	Total
No exporta a Brasil	-440	-743	-398	-243	-127	-556	-2 507
Hasta 10%	1 397	1 442	-256	146	219	-41	2 906
Entre 10% y 30%	273	2 132	41	-19	-294	-7	2 126
Entre 30% y 50%	140	-167	-147	-75	-44	1	-291
Entre 50% y 70%	85	-128	3	-38	-111	-3	-192
Mas de 70%	120	-660	-356	-233	-1 071	-250	-2 450
Total	1 576	1 876	-1 114	-463	-1 428	-855	-407

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

Desde el punto de vista de la complejidad tecnológica de la especialización comercial el complejo automotor alimentos y bebidas y otros productos intensivos en recursos naturales explican en gran proporción del valor de las exportaciones destinadas a Brasil en el año 2006 (85%). Dentro de estos sectores sólo el complejo automotor concentra el 36% de las exportaciones a Brasil. Para las importaciones las mayores compras se originan también en sectores de especialización de las exportaciones como el complejo automotor y otros intensivos en recursos naturales. Al observar el balance comercial, a partir de la especialización agregada sectorial, el sector automotriz explica, en el año 2006, casi el 70% del déficit comercial. Por el contrario, el único sector con superávit comercial es alimentos y bebidas. (Cuadro 12).

CUADRO 12
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR INTENSIDAD FACTORIAL
CON BRASIL EN 2006
(En millones de dólares)

Comercio Bilateral Brasil	Exportaciones 2006	Importaciones 2006	Balance Comercial
Intensivos en ingeniería	271	803	-532
Automóviles	2.277	4.125	-1.847
Alimentos, bebidas y tabacos	1.275	409	866
Otros intensivo en RN	1.781	2.530	-749
Intensivos en mano de obra	649	896	-247
Total de grupo	6.253	8.762	-2.509

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

La comparación de estas evidencias con la situación prevaleciente al año 1998 revela una situación totalmente opuesta. Casi todos los sectores, incluso el complejo automotriz, tenían superávit comercial con Brasil. En cambio, el sector de alimentos y bebidas mantiene constante su superávit comercial aunque menor que en 1998. Por su parte, el sector de mayor complejidad tecnológica, el de productos intensivos en ingeniería, tenía un menor déficit en 1998. El aumento del déficit de este sector es producto de un menor valor de exportación con mayores importaciones desde Brasil. (Cuadro 13).

CUADRO 13
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR INTENSIDAD FACTORIAL
EN EL COMERCIO CON BRASIL EN 1998
(En millones de dólares)

Comercio Bilateral Brasil	Exportaciones 1998	Importaciones 1998	Balance Comercial
Intensivos en Ingeniería	304	503	-199
Automóviles	2 739	2 368	371
Alimentos, Bebidas y Tabacos	1 459	445	1 015
Otros intensivo en RN	683	1 306	-623
Intensivos en Mano de Obra	678	675	4
Total de grupo	5 863	5 296	567

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

E. El comercio bilateral de las pymes industriales con Brasil

La composición de las exportaciones industriales por destino, desagregadas por estratos de tamaño revela que en 2006 las ventas al MERCOSUR de las pymes industriales tenían un peso levemente más importante que para el total exportado: 29% y 24% respectivamente. En este sentido tanto para las pymes como para el resto de los estratos, las ventas externas a Brasil dan cuenta de aproximadamente el 20% del valor total de las exportaciones. El comercio con otros países latinoamericanos como ALADI representa el segundo mercado de importancia (22%)¹⁵⁶, mientras que otros destinos relevantes de las exportaciones pyme son la Unión Europea (15,5%) y el bloque del NAFTA (15,3%).

A diferencia de las grandes firmas, las pymes se concentran más en el mercado regional debido a los menores costos de transporte y capacidades operativas para desarrollar el proceso de internacionalización. En cambio en las firmas grandes, siendo el MERCOSUR su principal destino¹⁵⁷, se incrementa el peso de mercados tales como la Unión Europea y Asia Pacífico (Cuadro 3AE). En el caso de las pymes, la mayor especialización relativa se centra en productos más complejos que se exportan en el mercado regional, donde la intensidad de la competencia es menor. En cambio, las grandes firmas, venden productos menos sofisticados en mercados donde existen ventajas de costos en la colocación de estos productos.

En ese marco las ventas de las pymes al MERCOSUR registran una caída del 13% entre 1998 y 2006, perdiendo ocho puntos en la participación que tenían en 1998 (Cuadro 14). A su vez, el peso de las exportaciones pyme a la UE también disminuyó, pasando del 18% en 1998 al 15,5% en 2006, mientras que para el total industrial ese destino registra un leve incremento de dos puntos porcentuales. Por el contrario, las exportaciones a ALADI (Chile y la Comunidad Andina) y al Nafta, en ese orden de importancia, crecieron significativamente durante el período aumentando, por tanto el peso relativo de esos destinos en el total de exportaciones pyme (ver cuadro 14)¹⁵⁸.

CUADRO 14
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES PYME SEGÚN DESTINO
(Millones de dólares)

Destino	1998	2006	Var. % 98-06	1998	2006	Var. 98-06 pp.*
	millones de us\$			Participación		
Brasil	628	532	-15,3	26,9	20,6	-6,3
MERCOSUR	855	743	-13,1	36,6	28,7	-7,8
ALADI	326	563	72,9	13,9	21,8	7,9
NAFTA	313	394	25,7	13,4	15,3	1,8
Unión Europea	422	400	-5,3	18,0	15,5	-2,6
Asia Pacífico	251	298	18,4	10,8	11,5	0,8
Resto	170	187	10,1	7,3	7,2	0,0
Total	2 337	2 584	10,6	100,0	100,0	0,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

* La variación en la composición de las exportaciones están expresada en puntos porcentuales.

¹⁵⁶ Dentro de ALADI se destaca la importancia de Chile en las ventas externas, representando el 12,7%.

¹⁵⁷ Dentro del MERCOSUR Brasil determina el mercado principal siendo su participación de 19% en 2006.

¹⁵⁸ Así las exportaciones a los países del NAFTA entre 1998 y 2006 aumentaron su participación (del 13% al 15%) como consecuencia de un crecimiento de las ventas a ese destino que más que duplica la variación total de las exportaciones pyme. A su vez, como las ventas a Chile crecieron más del 100% la participación de ese mercado pasó del 7% a casi el 13% durante dicho período.

1. La especificidad del comercio con Brasil

En el marco de la caída comentada de las exportaciones pymes industriales al MERCOSUR, las orientadas a Brasil se redujeron 15% entre 1998 y 2006, con una pérdida de participación de seis puntos porcentuales (del 27% al 21%). Sin embargo, esta caída en el peso de Brasil como destino de las exportaciones de las pymes industriales es mucho menor que para el total industrial (14 puntos porcentuales). A su vez, las importaciones aumentaron cerca de 9% durante el período, incrementando el *déficit* bilateral (Cuadro 15). Las exportaciones de las pymes industriales argentinas a Brasil representaban en 2006 el 8% del total de ventas externas argentinas a ese país mientras que en 1998 su participación había sido del 10%. Similar situación ocurre en el caso de las importaciones realizadas por este tipo de agentes. Mientras en 1998 daban cuenta del 14% del total de compras externas realizadas por la Argentina hacia 2006 se reducen al 9%.

Es interesante señalar que la pérdida de peso de ese segmento de agentes en el comercio bilateral con Brasil durante el período se evidencia también en la disminución del número de agentes exportadores e importadores (Cuadro 23). En el marco de la caída de las exportaciones pymes a Brasil, la reducción es mucho más significativa entre las pequeñas (42%) que entre las medianas (6%). En términos de importaciones, en ambos estratos el crecimiento de las importaciones es similar (9% y 11% respectivamente) lo cual se reflejó en un aumento mayor del *déficit* comercial entre los agentes de tamaño pequeño.

CUADRO 15
COMERCIO BILATERAL DE LAS PYMES CON BRASIL EN 1998 Y 2006
(En millones de dólares)

	1998	2006	Variación %
Exportaciones	628	534	-14,9
Importaciones	776	852	9,7
Saldo Comercial	-148	-318	

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

A efectos de profundizar el análisis de las características de la intensidad del comercio bilateral de las pymes industriales –exportadora e importadora–, se utilizó para estos agentes la misma taxonomía empleada para el total del comercio con Brasil. En esa dirección, en el año 1998 más de dos tercios de las exportaciones industriales Pymes eran efectuadas por firmas que concentraban menos del 30% de sus exportaciones en Brasil, mientras que sólo el 26% de las exportaciones industriales Pymes correspondían a agentes para los que las ventas a ese país representaban más de la mitad de sus exportaciones (cuadro 5 AE).

A su vez, desde la perspectiva de las importaciones industriales efectuadas por las Pymes, casi el 60% corresponde a firmas que o no importan desde Brasil o efectúan compras con ese origen inferiores al 10% de sus importaciones totales. Por el contrario, sólo el 18% de las exportaciones industriales totales de las Pymes son efectuadas por agentes con sesgo importador Brasil. (Cuadro 24)

Hacia 1998 las Pymes industriales tenían un saldo comercial negativo de 1.019 millones de dólares, de los cuales el 22% correspondía a firmas que importaban menos del 10% desde Brasil y a firmas que tenían un sesgo importador con Brasil (Cuadro 25). Por su parte, en el año 2006 el saldo comercial de las Pymes industriales se torna positivo. Esto se explica por la performance de las firmas que en su mayoría no exportaban a Brasil e importaban desde ese destino con distinta intensidad (Cuadro 26). Desde la perspectiva de la intensidad exportadora a Brasil, el grupo de firmas que tenía una baja participación de las ventas externas a Brasil pasa a ser deficitario entre los años 1998 y 2006. En cambio, las firmas que tenían un sesgo exportador con Brasil incrementan su *déficit* entre 2006 y 1998. Estos agentes, que tenían un saldo negativo de 42 millones de dólares, pasaron a tener un saldo negativo de 63 millones en 2006. Es decir, la mayor parte del cambio del saldo positivo se explica por la performance de firmas Pymes que no exportan y/o importan a Brasil.(ver cuadro 27)

En el año 2006 la mayor parte de las exportaciones es explicada por los agentes que concentran menos del 10% de las exportaciones industriales a Brasil y sólo el 13% corresponde aquellas firmas que se especializan sus ventas externas a Brasil. (Cuadro 28) En relación a las importaciones, más de las tres cuartas se explica por los agentes que o no importan de Brasil o importan menos del 10% de las mismas reduciéndose significativamente a medida que aumentan la intensidad de las firmas que compran a Brasil. (Cuadro 29)

Con relación a la especialización sectorial de las exportaciones pymes industriales con Brasil, en el año 1998 tanto el sector de alimentos y bebidas como el de mano de obra intensiva concentran casi el 65% de las exportaciones a Brasil. Por otro lado, las importaciones de los sectores de intensidad tecnológica (intensivos en ingeniería) como los otros intensivos en recursos naturales y mano de obra abarcan casi el 77% de las compras a Brasil. La balanza comercial negativa se explica en gran medida por el déficit del sector de otros intensivos en recursos naturales. (Cuadro 16)

CUADRO 16
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR INTENSIDAD FACTORIAL
EN EL COMERCIO CON BRASIL EN 1998
(En millones de dólares)

Comercio Bilateral Brasil	Exportaciones 1998	Importaciones 1998	Balance Comercial
Intensivos en ingeniería	90	155	-66
Automóviles	38	87	-49
Alimentos, bebidas y tabacos	211	84	127
Otros intensivo en RN	86	243	-157
Intensivos en mano de obra	204	206	-2
Total de grupo	628	776	-147

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

En el año 2006 el déficit comercial con Brasil se acentúa en las pymes industriales, principalmente, producto de la cuantía del incremento en el sector intensivo en mano de obra y en menor medida en el incremento de los sectores intensivos en otros recursos naturales e intensivos en ingeniería. En general pierden peso los sectores de mayor exportación como alimentos y bebidas y mano de obra, ganando en importancia el sector intensivo en otros recursos naturales. Para las importaciones, las compras de bienes intensivos en mano de obra, en otros recursos naturales y en ingeniería se incrementan en el período. Situación opuesta ocurre en el sector de alimentos y bebidas y en el complejo automotor. (Cuadro 17)

CUADRO 17
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PYMES ARGENTINAS CON BRASIL EN 2006
POR INTENSIDAD EN EL USO DE LOS FACTORES
(En millones de dólares)

Comercio Bilateral Brasil	Exportaciones 2006	Importaciones 2006	Balance comercial
Intensivos en ingeniería	90	174	-83
Automóviles	49	72	-23
Alimentos, bebidas y tabacos	142	33	108
Otros intensivo en RN	137	312	-175
Intensivos en mano de obra	117	261	-144
Total de grupo	534	852	-318

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

F. Conclusiones

El comercio bilateral de la Argentina con los países del MERCOSUR, y con Brasil en particular, no puede ser analizado al margen de la estructura y dinámica del comercio con el resto del mundo. En ese contexto, desde mediados de la década de 1990, se producen profundas modificaciones que alteran la relación bilateral. Estas modificaciones se manifiestan en un cambio en los flujos de comercio y en los saldos comerciales con los principales mercados. Así hacia mediados de los años noventa Argentina mantenía un saldo comercial positivo con Brasil y los restantes países del MERCOSUR y fuertemente negativo con EE.UU., con los principales países de la UE y con China. Por el contrario, en 2006 el saldo con Brasil se torna fuertemente negativo pero cambian o disminuyen los saldos negativos con los países de mayor desarrollo relativo.

Ese cambio en el flujo del comercio con Brasil –aunque en el marco de superávits importantes en el comercio con Paraguay y Uruguay– no puede ser entendido al margen de las dinámicas internas de cada uno de los países de la Unión Aduanera. En estas dinámicas influyeron las modificaciones significativas en el tipo de cambio bilateral, los muy desiguales ritmos de crecimiento de las economías y la desigual importancia de los niveles de protección para-arancelaria. Existen, sin embargo, otras causas que pueden explicar ese cambio en el comercio. En esa dirección, el sendero evolutivo institucional del MERCOSUR es una de las más importantes, desde la creación de la Unión Aduanera, a mediados de la década de 1990, el comercio intra-industrial de Argentina en el MERCOSUR está concentrado en pocos sectores y actores, con un predominio claro de comercio intrafirma aprovechado fundamentalmente por empresas multinacionales localizadas en los cuatro países. Mientras en la fase de expansión de los años noventa de los países miembros del MERCOSUR, el comercio intraindustrial había aumentado, en la fase de crisis del régimen de convertibilidad disminuyó y recién a partir del 2003 se incrementa nuevamente. En ese marco, la mayor parte del dinamismo del comercio intra-regional se centra en ventajas comparativas complementarias, regímenes especiales temporarios y asociados a una redefinición de las estrategias transnacionales.

Una primera cuestión general que pone de manifiesto este capítulo es la fuerte caída de la participación del MERCOSUR en las exportaciones industriales argentinas entre 1998 y 2006, lo que puede ser explicado por (i) los vicios planteados de creación y funcionamiento de la Unión Aduanera, (ii) las sucesivas crisis que atravesaron los programas de ajuste estructural en los países miembros y (iii) el limitado crecimiento de Brasil durante los últimos años con respecto al promedio Latinoamericano. Esto se manifestó en que mientras las exportaciones a Brasil crecieron durante el período sólo el 8% las importaciones provenientes de ese país aumentaron 60%. Como consecuencia, el saldo comercial pasó de un nivel positivo al comienzo del período a un nivel fuertemente negativo hacia mediados de esta década. Otra consecuencia de esta dinámica es que se consolida una estrategia de “no especialización con Brasil” en la mayor parte de los agentes. Es de destacar, además, que el peso de los agentes especializados en el comercio con Brasil, es decir aquellos que exportan o importan más del 50% del total de sus operaciones de comercio exterior, es más significativo para explicar las importaciones que las exportaciones totales.

Otra cuestión que merece ser señalada es que las exportaciones industriales de las pequeñas y medianas empresas cayeron en términos absolutos y relativos durante el período analizado. Dado que las importaciones de esas firmas desde ese mercado crecieron, se amplió el déficit bilateral que tenían. Por el contrario, la dinámica de las exportaciones e importaciones hacia y desde el MERCOSUR es explicada fundamentalmente por el rol de las empresas grandes y en especial multinacionales. En esa dirección es interesante señalar que mientras las exportaciones argentinas al MERCOSUR generaron cerca de 9.000 puestos de trabajo, las dirigidas hacia los países desarrollados estuvieron vinculadas a una destrucción neta de puestos de trabajo. De ese quantum de puestos generados en las exportaciones al MERCOSUR, algo menos de la mitad corresponde al complejo automotriz. Esto se explica básicamente por las normativas del régimen automotor y los mecanismos de intercambio compensado asociados. Al interior del complejo automotor, las terminales automotrices explican la mayor parte de

los puestos creados. Sin embargo, es necesario señalar que el quantum de importaciones realizadas por esas firmas desde el MERCOSUR es significativamente superior al de las exportaciones, tendencia que vino asociada a la creación de puestos de trabajo en Brasil tres veces mayores a los que estos agentes generaron en la Argentina.

Apéndice estadístico

CUADRO 18
CANTIDAD DE EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS HACIA Y DESDE BRASIL

	1998	2006	Variación
Exportadoras	2 856	2 437	-14,7
Importadoras	3 651	3 365	-7,8

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 19
CONTRIBUCIÓN LA CREACIÓN DE EMPLEO DE LAS EXPORTACIONES A PARAGUAY, URUGUAY Y BRASIL ENTRE 2003 Y 2006, POR GRADO DE COMPLEJIDAD TECNOLÓGICA

Sector	Paraguay	Uruguay	Brasil
Intensivos en Ingeniería	14,0	12,9	3,8
Automóviles	7,5	23,9	66,5
Alimentos, bebidas y tabacos	44,6	26,4	-0,7
Otros intensivo en RN	21,1	37,6	25,2
Intensivos en mano de obra	12,8	-0,8	5,2
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

CUADRO 20
EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE EMPRESAS GRANDES
POR PRINCIPALES BLOQUES DE DESTINO
(Millones de dólares)

Destino	1998	2001	2006	Var. % 98-06	1998	2006	Var. 98-06 pp.*
	Millones de dólares				Participación		
Brasil	5 139	3 821	5 713	11,2	33,3	19,6	-13,7
MERCOSUR	6 063	4 595	6 862	13,2	39,3	23,6	-15,7
ALADI	1 767	1 698	4 163	135,5	11,5	14,3	2,8
NAFTA	1 313	1 903	3 279	149,8	8,5	11,3	2,7
Unión Europea	2 515	2 628	5 178	105,9	16,3	17,8	1,5
Asia Pacífico	2 581	3 105	6 232	141,5	16,7	21,4	4,7
Resto	1 190	1 188	3 416	187,1	7,7	11,7	4,0
Total	15 430	15 117	29 131	88,8	100,0	100,0	0,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 21
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES ARGENTINAS EN 1998
POR PESO DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL,
SEGÚN PESO DE LAS IMPORTACIONES DESDE ESE PAÍS

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Más de 70%	Total
No exporta a Brasil	58,5	25,8	7,7	3,1	2,0	3,0	7,3
Hasta 10%	28,3	44,1	7,6	13,1	6,5	0,5	31,1
Entre 10% y 30%	8,0	64,4	11,5	6,7	8,8	0,7	25,2
Entre 30% y 50%	18,1	18,5	31,8	7,5	21,4	2,7	6,8
Entre 50% y 70%	15,5	42,1	24,2	10,0	3,8	4,3	5,7
Más de 70%	6,3	22,4	8,6	3,9	52,9	6,0	23,9
Total	18,7	40,9	11,4	8,0	18,7	2,4	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 22
DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES ARGENTINAS EN 1998
POR PESO DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL,
SEGÚN PESO DE LAS IMPORTACIONES DESDE ESE PAÍS

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Mas de 70%	TOTAL
No exporta a Brasil	31,6	28,3	13,1	7,4	4,0	15,6	20,7
Hasta 10%	6,9	38,2	25,3	21,7	5,3	2,6	14,7
Entre 10% y 30%	3,6	32,8	19,9	13,4	28,8	1,5	13,1
Entre 30% y 50%	5,3	26,0	35,4	11,0	20,2	2,1	8,2
Entre 50% y 70%	6,2	45,9	20,2	11,6	12,3	3,8	6,7
Mas de 70%	2,2	24,0	10,7	5,9	49,6	7,5	36,7
Total	9,7	29,8	17,2	10,3	26,0	7,0	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a Aduana.

CUADRO 23
NÚMERO DE FIRMAS PYMES QUE COMERCIAN CON BRASIL

	1998	2006	Variación
Exportadoras	1 775	1 443	-18,7
Importadoras	2 260	2 034	-10,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

CUADRO 24
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES PYMES ARGENTINAS EN 1998
POR PESO DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL,
SEGÚN PESO DE LAS IMPORTACIONES DESDE ESE PAÍS

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Más de 70%	TOTAL
No exporta a Brasil	73,9	9,8	9,0	1,4	3,6	2,3	25,8
Hasta 10%	79,6	6,5	5,8	1,9	4,0	2,2	30,7
Entre 10% y 30%	60,7	23,2	3,9	6,4	2,0	3,7	11,1
Entre 30% y 50%	55,8	13,0	17,3	4,1	0,7	9,0	5,7
Entre 50% y 70%	63,7	19,8	5,4	3,5	4,4	3,2	9,0
Más de 70%	49,4	15,9	11,0	4,7	6,9	12,1	17,7
Total	67,9	12,4	8,0	3,0	4,1	4,6	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

CUADRO 25
DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES PYMES ARGENTINAS EN 1998
POR PESO DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL
SEGÚN PESO DE LAS IMPORTACIONES DESDE ESE PAÍS

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Más de 70%	TOTAL
No exporta a Brasil	40,9	18,6	10,9	7,6	5,4	16,6	59,6
Hasta 10%	21,2	25,1	30,9	8,0	1,9	12,9	10,8
Entre 10% y 30%	27,4	30,0	21,2	9,6	2,9	8,9	6,0
Entre 30% y 50%	27,8	37,3	22,3	10,1	0,8	1,7	4,9
Entre 50% y 70%	29,5	37,2	4,4	14,4	7,2	7,3	5,1
Más de 70%	25,1	23,5	9,5	9,6	13,0	19,2	13,6
Total	34,6	22,5	13,7	8,5	5,8	14,9	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

CUADRO 26
SALDO COMERCIAL ARGENTINO PYME EN 1998
(En millones de dólares)

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Más de 70%	Total
No exporta a Brasil	-372	-313	-164	-144	-86	-318	-1 396
Hasta 10%	493	-45	-71	-16	22	-31	353
Entre 10% y 30%	102	0	-32	-3	-1	-8	58
Entre 30% y 50%	29	-44	-14	-11	0	9	-31
Entre 50% y 70%	84	-22	4	-17	-3	-6	40
Más de 70%	90	-41	2	-25	-31	-38	-42
Total	427	-465	-275	-215	-99	-392	-1 019

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

CUADRO 27
SALDO COMERCIAL ARGENTINO PYME EN 2006
(En millones de dólares)

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Más de 70%	Total
No exporta a Brasil	-148	274	154	128	109	252	769
Hasta 10%	-350	5	24	13	3	85	-220
Entre 10% y 30%	-118	-5	28	23	10	-4	-68
Entre 30% y 50%	-32	4	15	50	1	-12	26
Entre 50% y 70%	-35	16	25	-11	14	6	15
Más de 70%	-79	-10	-21	2	-9	53	-63
Total	-761	285	224	205	127	380	459

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

CUADRO 28
DISTRIBUCIÓN DE EXPORTACIONES PYMES INDUSTRIALES 2006

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Más de 70%	TOTAL
No exporta a Brasil	36,0	19,0	12,2	8,1	7,5	17,2	57,6
Hasta 10%	17,9	22,3	18,7	9,5	2,7	28,9	11,5
Entre 10% y 30%	21,7	26,2	27,2	11,6	6,4	6,9	8,5
Entre 30% y 50%	30,7	21,1	15,7	26,8	3,9	1,8	8,6
Entre 50% y 70%	4,0	23,1	28,7	10,9	9,5	23,9	6,3
Más de 70%	20,4	13,7	17,9	3,8	10,0	34,3	7,5
Total	29,1	20,0	16,0	10,0	6,9	18,0	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

CUADRO 29
DISTRIBUCIÓN DE IMPORTACIONES PYMES INDUSTRIALES 2006

	No importa Brasil	Hasta 10%	Entre 10% y 30%	Entre 30% y 50%	Entre 50% y 70%	Más de 70%	TOTAL
No exporta a Brasil	79,0	6,0	6,1	1,5	2,4	5,1	38,1
Hasta 10%	72,2	12,8	7,4	3,6	1,1	2,9	22,1
Entre 10% y 30%	53,4	22,3	13,1	2,2	2,2	6,8	12,6
Entre 30% y 50%	47,5	21,7	11,1	8,5	4,1	7,2	9,1
Entre 50% y 70%	24,0	16,0	16,9	18,1	2,6	22,4	6,9
Más de 70%	42,9	14,2	21,3	2,4	10,8	8,5	11,2
Total	63,6	12,6	10,2	3,9	3,2	6,6	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP y Aduana.

Bibliografía

- Amsden (1986), “The direction of trade –past and present– and the ‘learning effects’ of exports to different directions”, *Journal of Development Economics* Volume 23, Issue 2
- Baruj, G. y Porta, F. (2005), “Políticas de competitividad en la Argentina y su impacto sobre la profundización del MERCOSUR”, CEPAL, documento de trabajo, Buenos Aires.
- Balassa, B. (1961), “Theory of economic integration” R. D. Irwin. Homewood, Illinois.
- Bouzas, R. (2004), “La dinámica institucional y normativa: un balance”, *Boletín Techint* Nro. 315
- Bouzas, R. y Motta Veiga, R. (2005), “In depth analysis of Mercosur Integration, Observatory of Globalisation”, University of Barcelona.
- Bekerman y Sirlin (1996), “Patrón de especialización y política comercial en la Argentina de los noventa”, *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 36.
- Ernst, C. (2005), “Trade liberalization, export orientation and employment in Argentina, Brazil and Mexico” (OIT), Employment Strategy Department.
- Ferrer, A. (2007), “El éxito del Mercosur posible”, *Revista de Economía Política* vol.27 no.1 São Paulo
- Grubel, H.G. y Lloyd P.J. (1975), “Intra-Industry Trade”, the Macmillan Press Ltd., London.
- Informes CEP (2004), Comercio Intra-Industrial en el intercambio bilateral Argentina-Brasil en perspectiva. Documentos de Trabajo
- Joseph, E. Stiglitz (1987), “Competition and the Number of Firms in a Market: Are Duopolies More Competitive than Atomistic Markets?” *The Journal of Political Economy*, Vol. 95, No. 5; pp. 1041-1061. Published by: The University of Chicago Press
- Porta, F. (2004), “Una nueva racionalidad: la importancia de la coordinación macroeconómica”, *Boletín Techint*, Nro. 315, Buenos Aires
- Porta, F. (2006), “Cómo reinsertar el Mercosur en una agenda de desarrollo. Problemas y políticas”, Cuadernos del Cedes, Tercera Época, Nro. 63, septiembre-diciembre, República Bolivariana de Venezuela.

Los Autores

Victoria Castillo. Economista. Integrante del equipo del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo de la Argentina.

Mario Cimoli. Oficial de Asuntos Económicos de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

Nelson Correa. Economista. Asistente de Investigación de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

Gabriel Porcile. Economista. Profesor de la Universidad Federal de Paraná.

Annalisa Primi. Economista. Science and Technology Policy Division, Directorate for Science, Technology and Industry, OECD, Paris.

Diego Rivas. Economista. Consultor de CEPAL e Integrante del equipo del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo de la Argentina.

Ana Sofía Rojo Brizuela. Economista. Integrante del equipo del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo de la Argentina.

Sebastián Rovira. Economista. Experto de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

Sebastián Rotondo. Economista. Integrante del equipo del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo de la Argentina.

Lucía Tumini. Economista. Integrante del equipo del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo de la Argentina.

Giovanni Stumpo. Oficial de Asuntos Económicos de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

Sebastián Vergara. Economista. Asistente de Investigación de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

Gabriel Yoguel. Economista. Investigador docente del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Consultor de CEPAL.