

**Grupo 8: Cambios en el trabajo:  
reestructuración, tercerización y deslocalización de la producción**  
Coordinación: Julio Cesar Neffa - [jneffa@ceil-piette.gov.ar](mailto:jneffa@ceil-piette.gov.ar)

## **Impacto de las exportaciones industriales sobre el empleo y las remuneraciones en Argentina. Período 1998 – 2006.**

**Victoria Castillo**  
[vcastill@trabajo.gov.ar](mailto:vcastill@trabajo.gov.ar)

**Sofía Rojo Brizuela**  
[srojo@trabajo.gov.ar](mailto:srojo@trabajo.gov.ar)

**Lucía Tumini**  
[ltumini@trabajo.gov.ar](mailto:ltumini@trabajo.gov.ar)

**Diego Rivas**  
[drivas@trabajo.gov.ar](mailto:drivas@trabajo.gov.ar)

Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales- Ministerio de Empleo, Trabajo y Seguridad Social

### **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 enfoque 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)

En las últimas décadas, el sector industrial de America 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 la Argentina, se han desarrollado numerosos estudios<sup>1</sup> 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). 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.

Partiendo de los mencionados resultados alcanzados por investigaciones anteriores, el presente estudio, avanza sobre un terreno poco explorado en 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 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 creado<sup>2</sup>.

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 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 Argentina (OEDE) del Ministerio de Trabajo de 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 formales<sup>3</sup>.

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

---

<sup>1</sup> 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).

<sup>2</sup> Rama de actividad, el tamaño, la antigüedad, localización, etc.

<sup>3</sup> 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.

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.

## 1. 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.

Las formulaciones teóricas y los 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).

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 plazo<sup>4</sup>. 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 del '70<sup>5</sup>, y tampoco en Grecia, con la excepción del segmento de firmas que exportó a la Comunidad Económica Europea<sup>6</sup>.

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.

<sup>4</sup> Greenaway, Robert Hine, Peter Wright, 1998

<sup>5</sup> Haltinwanger, Davis y Schuh, 1997

<sup>6</sup> OECD 1997

Las fluctuaciones de los ciclos económicos, son un aspecto central para explicar la dinámica del empleo, ya que esta 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 una canal por el cual se transmite al mercado local la volatilidad de los mercados externos. 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 persistentes<sup>7</sup>. En particular, estudios recientes muestran que el tipo de cambio sobrevaluado estuvo asociadas con un menor dinamismo del empleo (Uruguay, Brasil y Francia)<sup>8</sup>.

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 a la calidad de los empleos de los mismo 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).

---

<sup>7</sup> Klein (2002)

<sup>8</sup> Haltiwanger, Casacuberta, Fachola and Gandelman, 2004; Gourinchas 1999; Riberiro et. al 2004.

También interesa conocer, bajo qué condiciones las empresas exportadoras industriales pueden ser más dinámicas en la creación de empleo directo. Por lo tanto *¿Serían las firmas que ingresan a los mercados externos más creadoras de empleo que las continuadoras? ¿Sería el segmento de firmas continuas, 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 evolucionista 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.

## *2. 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 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 (1998-2001) 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 105 mil puestos de trabajo entre 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% del producto bruto industrial<sup>9</sup>. El empleo manufacturero acompañó con una contracción del 12%, que representó la pérdida de 107 mil de puestos de trabajo registrados en el sector<sup>10</sup>.

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 particular, los altos precios de ciertos commodities, fueron los factores más importantes que explicaron la recuperación económica que se produjo en los años siguientes. Este período incluye (2003–2004) 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 en este período, entre 2003 y 2006, el empleo creció significativamente (1,4 millón de ocupados más) donde el sector industrial creó 263 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

---

<sup>9</sup> Caída del Producto Bruto Industrial entre el 1° Trimestre de 2002 y 1° Trimestre de 2001. Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales - INDEC

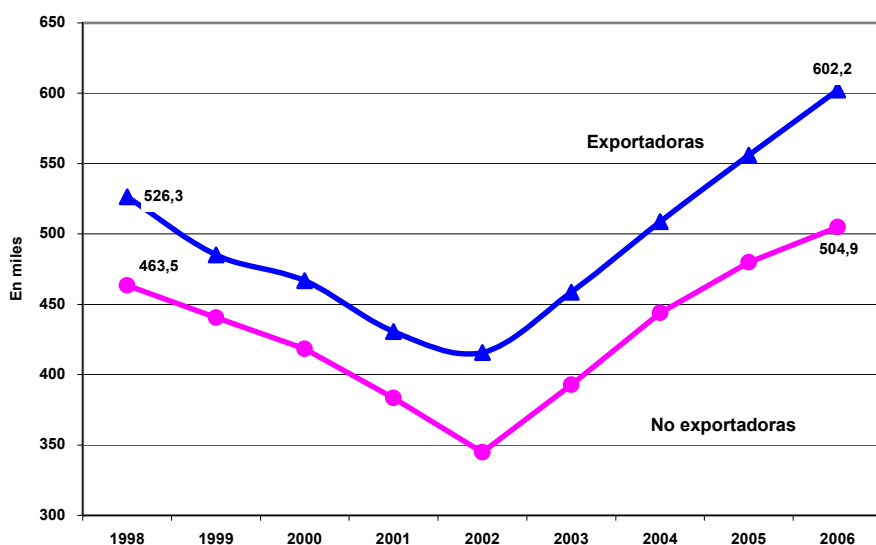
<sup>10</sup> Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, en base a SIJyP

ciclo económico, pero en el caso de las no exportadoras las fluctuaciones se ven 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 el 2002 continúa la 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 46%, respectivamente (Gráfico 1).

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 exportadas supera en un 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).

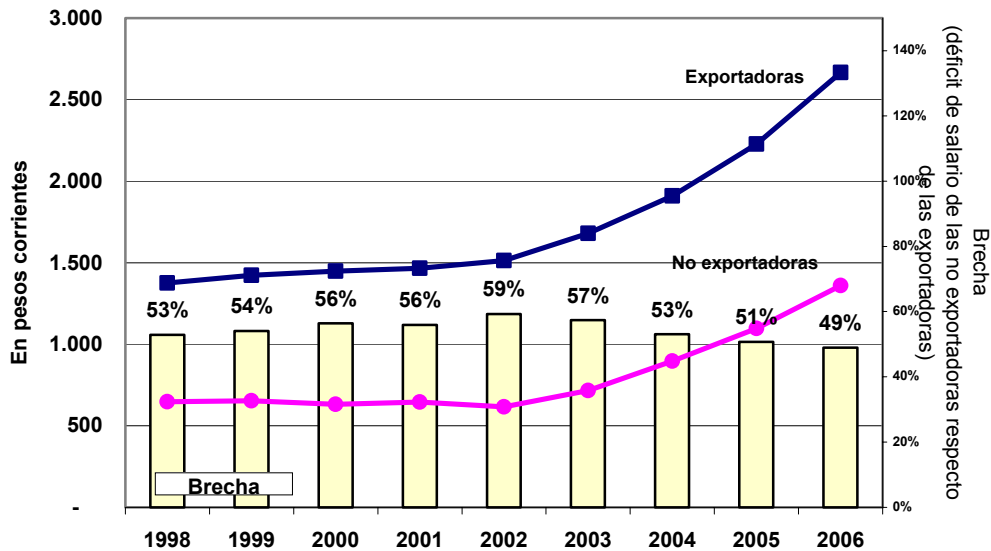
**Gráfico 1. Evolución del empleo de las firmas exportadoras y no exportadoras, cuartos trimestres. En miles**



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



**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

Entonces, a fines de 2006, las 7,6 mil firmas industriales exportadoras 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)<sup>11</sup>.

### 3. Impacto de las exportaciones industriales sobre el empleo y las remuneraciones en 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

<sup>11</sup> 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 empleo. Por lo tanto, un análisis que compare las trayectorias de empleo de las firmas exportadoras y no exportadoras debería contemplar la existencia de diferentes intensidades de exportación.



exportadoras destruirían menos empleo en la fase recesiva y crearían menos empleo que las no exportadoras en la fase expansiva del ciclo.

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

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

#### 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), 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) del 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.

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 Econométricos”, donde se presenta una descripción del método y los modelos desarrollados y los resultados de las estimaciones)

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 significativos<sup>12</sup>. La antigüedad también resultó altamente significativa para predecir los efectos en la creación del 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 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 en relación con el costo salarial)<sup>13</sup>, 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.

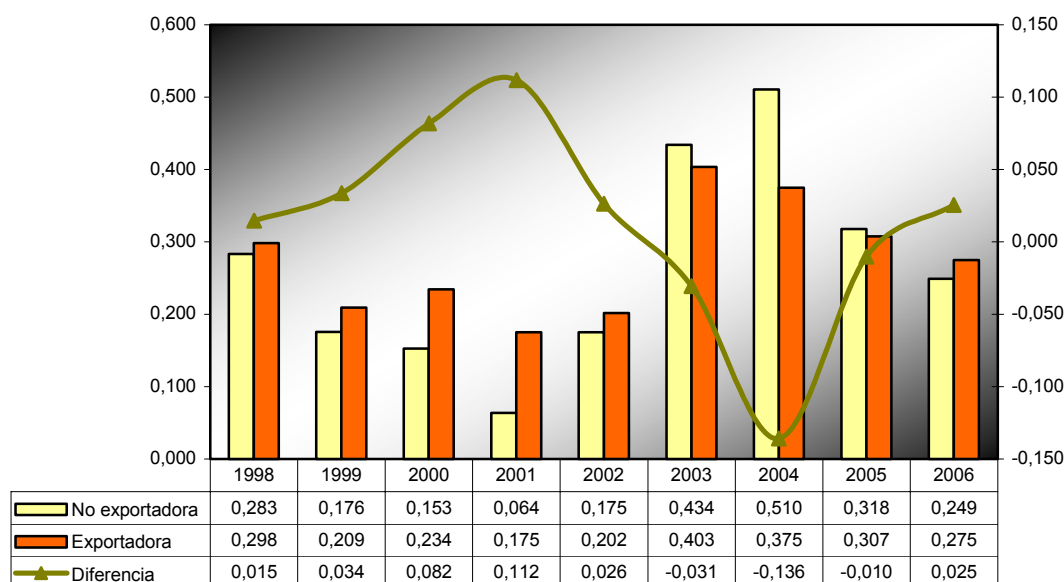
---

<sup>12</sup> 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.

<sup>13</sup> **Masa Salarial / Fob** es el total de la masa salarial pagada por la empresa en el año en relación con el total exportado por la firma

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, 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 macroeconómica<sup>14</sup> (Gráfico 3).

**Gráfico 3. Estimación del Modelo 1. Creación de empleo de las exportadoras y no exportados. 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

<sup>14</sup> 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.

de crisis (2002)<sup>15</sup>. 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 sub etapa. 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. Por lo tanto, el dinamismo del empleo en esta etapa está explicado principalmente por las empresas que operaron exclusivamente para el mercado interno<sup>16</sup>.

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 exportadoras<sup>17</sup>, 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.

---

<sup>15</sup> 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.

<sup>16</sup> Los coeficientes de las no exportadoras se incrementan significativamente frente a las exportadoras en el año 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 alrededor de 0,40.

<sup>17</sup> Los resultados del modelo muestran evidencias muestrales significativas para explicar las diferencias en la 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.

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. 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, continuas, son las que aportan una mayor calidad al empleo en función de la estabilidad frente a las fluctuaciones del ciclo interno.

#### *Impactos de las exportaciones sobre las brechas salariales*

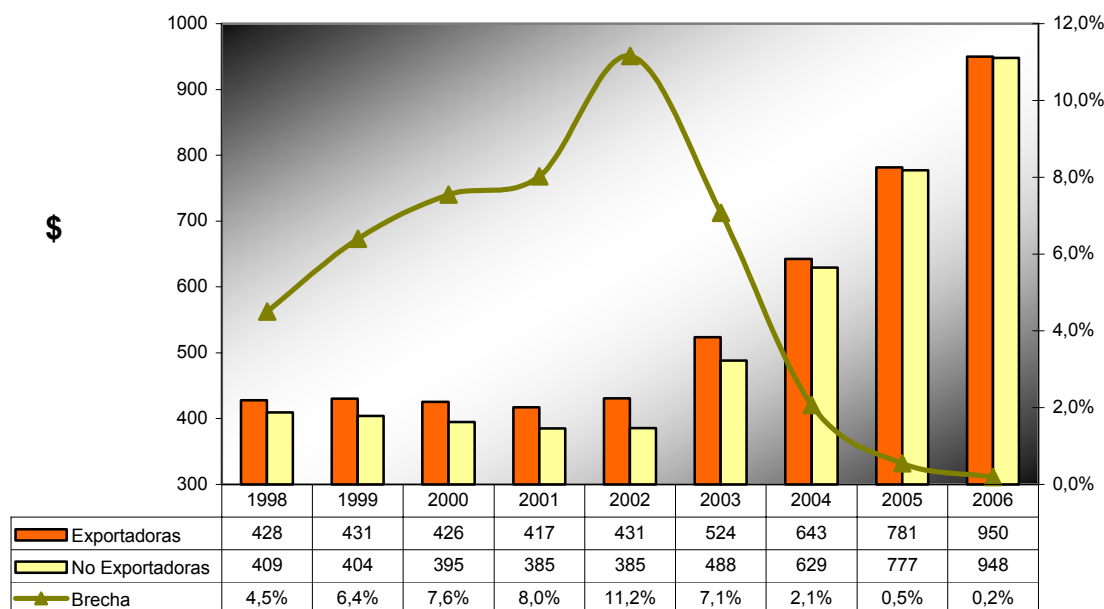
Se profundiza el análisis de la influencia de las exportaciones en la calidad del mercado de trabajo, a través de las diferencias salariales respecto a las empresas que operan para el mercado interno. Siguiendo con la lógica de los modelos presentados, se efectuaron estimaciones que explican la brecha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

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 interno. 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 estudiado<sup>18</sup> (Gráfico 4).

---

<sup>18</sup> 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.

**Gráfico 4. 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 de 4,5% en 1998 a 8% en el 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 competitividad.

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 exportadoras se trasladó parcialmente a los salarios, ampliando significativamente la desigualdad respecto a las no exportadoras<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> Los coeficientes del modelo son estadísticamente significativas.

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 el 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 promedio.

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 se achican. Al comparar los salarios pagados por las empresas de las distintas ramas frente a 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.

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 acumulan capacidades en sus plantales de personal, por lo tanto pagan salarios más elevados que las empresas que no exportan y se encuentran en estadios previos del desarrollo.

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.

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. El incrementar su productividad les permite alcanzar niveles de calidad mayores en el empleo que se reflejan en el pago de las remuneraciones mas elevadas entre las empresas industriales.

#### 4. Conclusiones

Un aspecto relevante del estudio del mercado de trabajo de 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 de 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.

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. 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 un 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 plantales 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 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 la evidencia empírica tanto para los países desarrollados como sub-desarrollados 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. 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 y por ende, mayor calidad al mercado de trabajo.

## 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.

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., Haltinwanger, 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, 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 OECD (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 JobFlows in Brazil,” *Journal of Policy Reform*.

Rivas D., Rojo Brizuela S., Tumini 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.