

Estándares Internacionales de Calidad y Desempeño Exportador:

Evidencia a Nivel de Firma

Tomás Castagnino

Resumen

El presente trabajo tiene por objeto evaluar el desempeño exportador de las empresas que han certificado calidad con relación al resto de las firmas. Se toma en cuenta el dinamismo y caudal de ventas externas, los sectores a que pertenecen y el perfil de orientación geográfica que exhiben. Del análisis se desprenden algunos rasgos de interés: i) el “estado de certificación” está asociado a un mejor desenvolvimiento en el mercado internacional, en términos de dinamismo, diversificación geográfica y penetración en los mercados de destino; ii) las firmas PyMEx que han certificado calidad se desempeñaron relativamente mejor en los mercados externos que las Grandes con la misma característica; iii) la depreciación del tipo de cambio luego de la crisis pareciera haber tenido su impacto positivo casi exclusivamente en las firmas que han certificado calidad.

1. Introducción y motivaciones

Una inserción externa sostenida requiere, entre otras cosas, de estructuras de producción que permitan competir de manera efectiva. Las certificaciones y los estándares de calidad tienen por objeto legitimar la calidad en los procesos productivos y, si bien no garantizan que las firmas que certifican cuenten con el sistema de producción ideal, son indicativos de que éstas cumplen con un nivel mínimo de calidad en la actividad que desempeñan. Asimismo, aunque la certificación no apunta directamente a señalar atributos externos de los productos (vgr. diseño), bien puede ser una medida aproximada de su calidad.

Una empresa puede tener distintas motivaciones a la hora de obtener una certificación. Al interior de la firma pueden citarse como ejemplos el deseo de ganar una ventaja competitiva (en este caso la certificación actúa como una señal que mitiga costos de transacción asociados a asimetrías de información entre el vendedor y el comprador) o la intención de ganar calidad en la producción (obliga a ajustar el proceso productivo a “sistemas de calidad total”¹). Como determinantes externos a la firma suelen citarse los requerimientos en diferentes mercados (en cuanto a compras privadas o públicas) o la necesidad de mejorar la competitividad en determinados mercados ante la existencia de firmas competidoras que posean un estándar de calidad.

En líneas generales, la capacidad de fabricar productos de mejor calidad está asociada al nivel de desarrollo del país en el cual tiene lugar la actividad productiva (Porter, 1990). Es por esto que, el hecho de que un producto sea fabricado en un país en desarrollo puede ser interpretado por los consumidores de los países más avanzados como que es de una calidad inferior (Bilkey y Nes, 1982; Verlegh y Steenkamp, 1999).² Los estándares internacionales proporcionan una solución, al menos en principio, a este problema de información asimétrica.

¹ Se adoptó esta traducción a falta de una mejor para “Total Quality Management”.

² Este fenómeno se conoce en la literatura como “efecto país de origen” (o “country of origin effect”, Schooler, 1965).

Además, como las barreras arancelarias en los últimos años han tendido a decrecer producto de los acuerdos de alcance multilateral y bilateral, hay un interés creciente en el impacto que tienen las barreras no arancelarias (BNA), en particular aquellas vinculadas a normas técnicas y estándares. Los acuerdos en la OMC sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Barreras Técnicas al Comercio (OTC) brindan el marco legal en el escenario multilateral. Estos acuerdos abogan, a grandes rasgos, por limitar el uso de BNA de manera que no se restrinja arbitrariamente el comercio, si bien se respeta cierta discrecionalidad en casos suficientemente justificados.³ No obstante la vigencia de esos acuerdos multilaterales, desde la mitad de la década de los noventa se ha incrementado el uso de estándares como forma de protección para-arancelaria, cuestión que se refleja en el creciente número de disputas que por ese motivo son elevadas por los miembros al órgano de solución de controversias de la OMC.

Aún suponiendo que los estándares internacionales son utilizados para proteger la salud pública, seguridad nacional o intereses idiosincrásicos de los consumidores de los países importadores y no para restringir el comercio, debe reconocerse que la teoría económica no sugiere unívocamente, en principio, un impacto positivo o negativo derivado de la imposición de estándares sobre los flujos de comercio: i) pueden incrementar costos y constituirse así como factores de desventaja competitiva de las empresas, ii) pueden ser un medio para que las empresas incrementen la calidad de sus productos y las economías de escala, y por lo tanto, adquieran una ventaja competitiva, o bien iii) pueden promover el comercio intra-industrial mediante la mayor compatibilidad que proveen (lo que se conoce como *network externalities*).

No obstante la ambigüedad señalada, puede pensarse que la imposición de estándares de calidad tiende a tener consecuencias distintas sobre el comercio según se trate de países desarrollados o en desarrollo. Aunque se trata de trabajos aislados que no unifican la evaluación del desempeño comparado de ambos tipos de países, la evidencia muestra efectos de signo contrario. Para los países desarrollados los efectos sobre el comercio tienden a ser positivos (Swann et al., 1996; Moenius, 1999; Piermartini, 2005) o no constituyen un impedimento de relevancia para que las firmas exporten (OECD, 1999). Para las firmas de países en desarrollo, en cambio, cumplir con estándares tiende a imponer costos excesivos que limitan su inserción externa (Maskus et al., 2005; Chen et al., 2006). Así es que, si los costos de certificación son lo suficientemente altos y varían según la firma (lo que depende del nivel de desarrollo del país de origen), los requisitos de certificación pueden actuar como barreras de acceso a mercados. En suma, la imposición de estándares puede generar costos asimétricos de acuerdo con el grado de desarrollo de los países.⁴

En los últimos años, una parte importante de la literatura referida a comercio internacional se ha dedicado a arrojar evidencia sobre la hipótesis de existencia de costos hundidos en las decisiones de exportación (Roberts y Tybout, 1997; Bernard y Wagner, 2001; y Bernard y Jensen, 2004). Son ejemplos de ellos los costos de transporte y los costos asociados al *marketing* o a la logística de venta pero también, en lo que es de interés para este trabajo, los costos vinculados a alcanzar estándares internacionales de producción.⁵ La hipótesis se vincula al hecho que sólo las empresas que gozan de una productividad alta y que, por lo tanto, pueden afrontar los costos adicionales que implica insertarse en el mercado internacional, son las que realizan exportaciones.

Una limitación que tienen los trabajos empíricos que versan sobre la hipótesis mencionada, es que el mercado externo es tratado como uno sólo sin discriminar entre la multiplicidad de destinos de exportación que en realidad existen. Pareciera, en cambio, como sugieren Bernard et al. (2003) y Eaton et al. (2005), que los exportadores incurren en costos hundidos de exportación que varían de mercado en mercado. Este último punto, en conjunto con el mencionado anteriormente acerca de los inconvenientes que pueden tener algunas empresas de países en vías de desarrollo en conseguir una certificación de calidad, permite preguntarse si es que existe alguna asociación entre el perfil de inserción externa en cuanto a orientación geográfica y dinamismo de las exportaciones y el tipo de firma de que se trate, es decir, según ésta haya certificado o no algún estándar de calidad internacional. Más precisamente, *a priori* sería esperable que las exportaciones de las empresas que implementan sistemas de calidad en sus procesos productivos se orienten en mayor medida a los mercados desarrollados.

³ Por razones de salud pública, seguridad nacional o intereses idiosincrásicos de los consumidores, entre otros.

⁴ Asimismo, en las Declaraciones de Doha, en las Cuestiones y Preocupaciones Relativas a la Aplicación de los acuerdos de MSF y OTC se reconoce la menor capacidad que tienen los países menos adelantados en cumplir con, entre otras cosas, estándares internacionales. En este marco, insta a los miembros a proporcionar asistencia técnica y ayuda financiera a estos países.

⁵ En este último caso, el que nos interesa, la expansión del comercio dependería del costo de adquirir el estándar comparado con los beneficios de economías de escala de las mayores ventas externas.

Como se sugirió en los párrafos precedentes, certificar calidad y efectivamente implementar esos procesos productivos implica que la empresa tenga que afrontar costos adicionales, algunos fijos y otros variables.

Mientras que estos últimos disminuyen la proporción de la producción exportada, los primeros pueden forzar la salida o imposibilitar la entrada a un mercado, según sea el caso (Chen *et al*, 2006). Así, el «estado de certificación»⁶ de calidad en el que se encuentra una firma puede devenir en características disímiles en el perfil geográfico de inserción comercial y en el dinamismo externo. Es claro, entonces, que de aquellas cuya actividad se efectúa bajo procesos productivos de calidad se debería esperar mejores indicadores de desempeño externo.

Debe reconocerse también que la posesión de un estándar de calidad por parte de una firma puede no ser la causa última de esta mejor evolución relativa esperada. En efecto, es lógico pensar que el estado de certificación está correlacionado positivamente con el nivel de productividad de la firma. Si así fuera, sería erróneo adjudicar a aquel todo el peso causal del mejor desempeño en los mercados internacionales: el determinante profundo de tal resultado podría ser, en cambio, la relativamente mayor productividad de la empresa. En cualquier caso, la posesión de un certificado de calidad por parte de una empresa constituye una buena medida, aunque aproximada, de su aptitud para insertarse adecuadamente en los mercados internacionales, ya sea o no la causa última de los rasgos que tome su desempeño externo relativo.

El presente artículo es parte de uno más amplio que se encuentra en progreso. En esta primera aproximación a los interrogantes planteados se presentan algunos resultados preliminares de la investigación que permiten describir el perfil de inserción externa de las empresas que detentan algún tipo de certificado calidad. En base a ellos, se evaluará su evolución exportadora con relación al resto de las firmas en cuanto a dinamismo, caudal de ventas externas, sector al que pertenecen y perfil de orientación geográfica que exhiben.

En la sección siguiente se precisarán algunas cuestiones metodológicas. Luego, en la sección 3, se ahondará en aspectos de la evolución general de las exportaciones de las firmas que han certificado calidad, recayendo fundamentalmente en su dinamismo exportador y la continuidad en los mercados internacionales. En la sección 4 se intentará evaluar cualitativamente la profundidad y perspectivas de la inserción comercial para cada tipo de firmas, observando, por un lado, la diversificación geográfica y, por otro, la evolución de la participación en los mercados de destino. Por último, se extraerán algunas conclusiones.

2. Aspectos Metodológicos

Antes de comenzar con el análisis conviene precisar algunas cuestiones metodológicas.

En lo que respecta a flujos comerciales, se utilizó, por un lado, la base de datos de operaciones de comercio exterior de la Dirección General de Aduanas, la cual permitió identificar el valor exportado por empresa para el período 1995-2005. Por otro lado, se utilizó la base de datos COMTRADE de la UNCTAD, para cuantificar, mediante los valores importados por cada uno de los socios comerciales de la Argentina, la evolución de la demanda de importaciones de los mercados de destino. La base de datos de operaciones comerciales de la Dirección General de Aduanas se complementó con la información *on-line* que presenta en su página web el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)⁷ referida a certificaciones internacionales de calidad por empresa, en la que también consta el año, tipo y alcance de la certificación.

Por tratarse de una investigación en progreso, los resultados de esta primera etapa están sujetos a condicionantes que vale la pena mencionar. El estado de certificación de una empresa determinada se asumió constante durante todo el período analizado. Esta aproximación metodológica conlleva al mismo tiempo una ventaja y una desventaja. La ventaja está dada porque la muestra de firmas para cada uno de los estados de certificación se mantiene constante en el tiempo. Esto es valioso porque la dinámica que exhiben cada uno de los grupos de firmas se debe a incrementos en los valores vendidos al exterior y no a incorporaciones de nuevas firmas al grupo. Asimismo, existen determinantes profundos al interior de la empresa que inciden en su desempeño en los mercados internacionales y que bien pueden ser anteriores a la fecha de certificación. Es por esto que resulta también interesante poder observar a una misma firma durante todo el período de análisis.

⁶ Se utilizará esta fórmula para referirse a la característica dicotómica de la firma acerca de si posee o no algún certificado de calidad internacional.

⁷ <http://www.inti.gov.ar>

Sin embargo, como se dijo, debe tenerse presente que la posesión de un certificado de calidad puede estar correlacionada, por ejemplo, con los niveles de productividad de la firma. La desventaja consiste, entonces, en que no es posible identificar qué parte del desempeño exportador de la empresa se debe a la certificación y qué parte a los niveles de productividad, aspecto que quedará pendiente para la segunda etapa de la investigación.

Asimismo, en lo sucesivo se denotará a las firmas que cuentan o no con un estándar internacional de calidad como empresas “con ISO” o empresas “sin ISO”. Cabe aclarar que en esta primera etapa no se distinguieron entre los distintos tipos de normas ISO (por ejemplo, ISO-9000, ISO-14000, ISO-13485, etc.) como así tampoco se diferenciaron estas de otros tipos de regulaciones que apuntan más a certificar la calidad o inocuidad de los productos⁸ que procesos productivos.

En cuanto al tamaño exportador de la firma, se consideraron como Pequeñas y Medianas Exportadoras o “PyMEx” aquellas empresas que entre 1995 y 2005 exportaron en promedio por año entre U\$S 2.500 y U\$S 5 millones, y, a su vez, fueron consideradas como “Grandes” empresas exportadoras aquellas que lo hicieron en más de U\$S 5 millones en promedio durante el mismo lapso. Además, la categoría PyMEx se dividió en tres subcategorías: “Micro”, “Pequeñas” y “Medianas” empresas exportadoras. Estas subcategorías se definen de acuerdo a los intervalos (abierto cerrado] de montos exportados de, respectivamente, U\$S 2.500 a U\$S 100 mil, U\$S 100 mil a U\$S 1 millón y U\$S 1 millón a U\$S 5 millón. Por último, se reserva una categoría de “Muestra” para las empresas que durante el período considerado exportaron en promedio a lo sumo U\$S 2.500.⁹

3. Evolución General

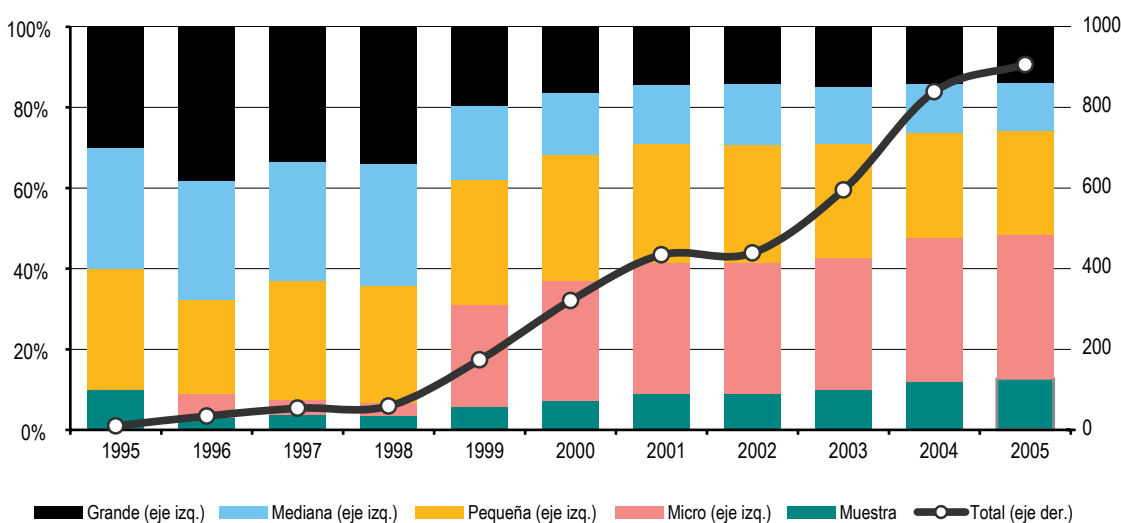
Dinamismo exportador

Siguiendo la tendencia global, la cantidad de empresas exportadoras que han certificado calidad se ha venido incrementando de manera casi continua de diez años a esta parte. La incorporación a la base de empresas exportadoras de firmas con ISO se aceleró en 1998, se estancó durante la crisis de 2001-2002, y retomó el crecimiento de ahí en adelante (Gráfico 1).

Gráfico 1

Cantidad y composición según tamaño de las firmas exportadoras con certificación de calidad

1995 - 2005, en % y cantidad



⁸ Cítese por ejemplo las Buenas Prácticas de Manufactura (BMP) o el Sistema de Análisis de Riesgo y Puntos Críticos de Control (HACCP).

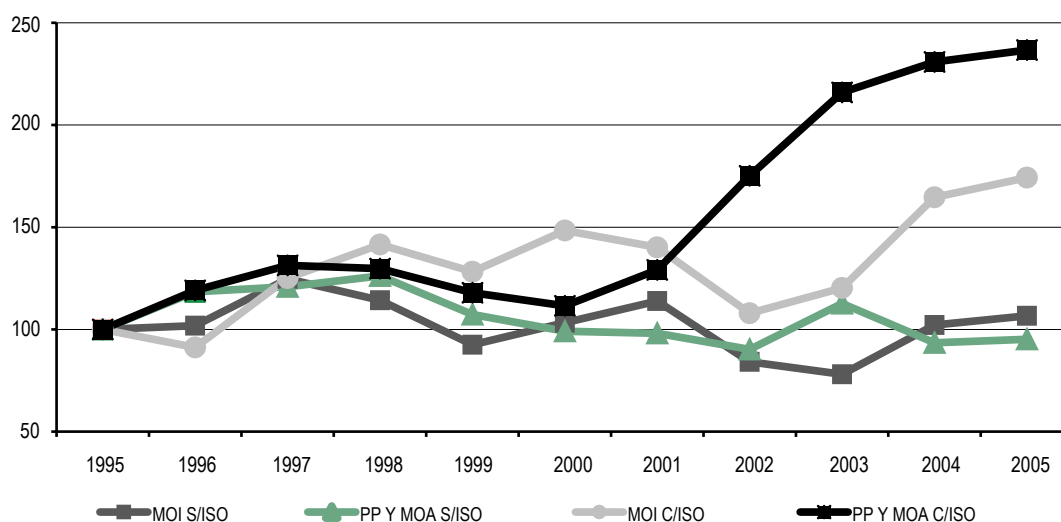
⁹ Nótese que de esta forma es posible que se esté subestimando los tamaños de cada empresa, debido a que aquellas firmas que no exportaron por un período determinado ven disminuido el promedio del valor exportado en los once años considerados. No obstante, podría tomarse esta clasificación como un indicador sintético que resume, por un lado, el tamaño exportador de la empresa y, por otro, la experiencia en los mercados internacionales.

Si se discrimina según el tamaño de la empresa exportadora se encuentran también rasgos de interés. Mientras que en un principio, entre los años 1995 y 1998, algo más del 30% de las empresas exportadoras que certificaron calidad eran grandes exportadoras, de 1998 en adelante esta participación se reduce considerablemente hasta situarse en menos del 20%. Esto se debe a que a partir del año mencionado el incremento del total de empresas que certificaron ISO se explicó fundamentalmente por las certificaciones de las PyMEx, que paulatinamente desde entonces incrementaron su participación en el grupo hasta llegar en 2005 a representar casi el 50% del total.

En general, las empresas que en algún punto del tiempo certificaron calidad en sus procesos productivos evolucionaron, en lo que respecta a exportaciones, de manera más favorable que aquellas que no cuentan con una certificación. Asimismo, pareciera que aquellas empresas que cuentan con ISO son las que pudieron capturar los beneficios de la competitividad precio que propuso el cambio de precios relativos en 2002. Las demás empresas, aquellas que no poseen certificación alguna, han mostrado una trayectoria que no logra despegar de los niveles promedio exportados en la década pasada. Estos rasgos se verifican aún si se consideran las manufacturas de origen industrial (MOI), por un lado, y los productos primarios y las manufacturas de origen agropecuario (PP + MOA), por otro (Gráfico 2).

Gráfico 2

Evolución del valor exportado por las empresas, según rubros de exportación y estado de certificación
dólares corrientes; índice 1995 = 100



Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Si se realiza un corte por tamaño de la firma exportadora, se distingue, tanto para PyMEx como Grandes, un mejor desempeño relativo de aquellas que cuentan con una certificación de calidad. Aun así existen matices: mientras para las Grandes empresas exportadoras el comportamiento diferencial se verifica fundamentalmente a partir de 2002 (hasta allí prácticamente compartieron la misma tendencia con las que no tienen ISO), en el caso de las PyMEx el fenómeno se remonta, como mínimo, al año 1995, con una fuerte caída en el período de crisis 2001-2002, luego del cual las exportaciones recobran nuevo ímpetu (Gráfico 3).

Comparando *vis-à-vis* el dinamismo exterior evidenciado por las PyMEx y las Grandes exportadoras que cuentan con algún tipo de certificación de calidad, las primeras muestran un mejor desempeño relativo tanto en el último quinquenio de la década pasada como luego de la crisis. Asimismo, aquellas últimas vieron pasar los años de crisis sin experimentar ajustes en los valores vendidos al exterior, cuestión que no se verificó para las PyMEx.

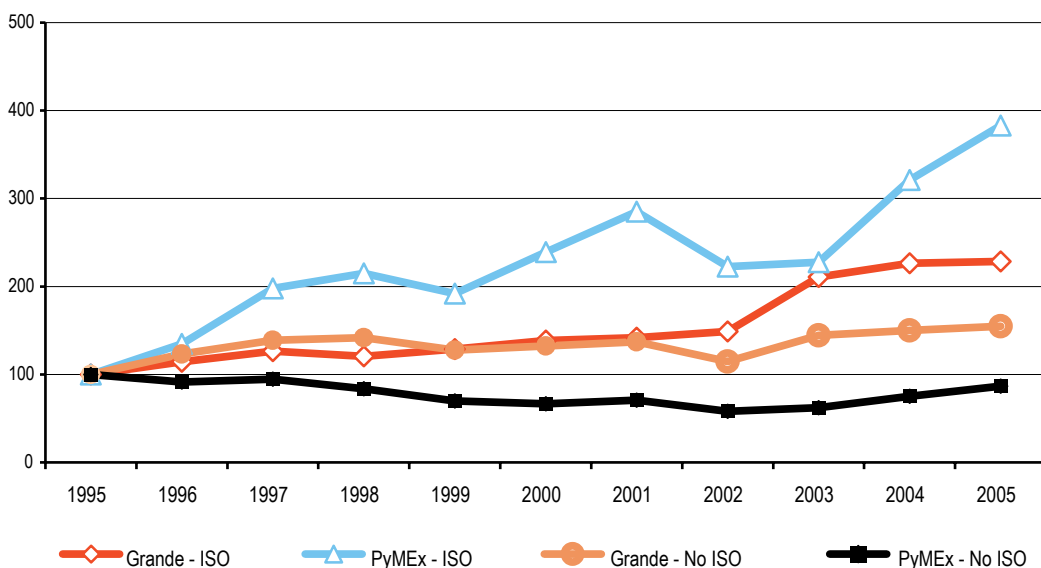
Las disparidades en el comportamiento descriptas en los dos párrafos anteriores podrían encontrar explicación

en la disímil capacidad que tienen unas y otras de contar con formas alternativas de demostrar calidad. En efecto, es razonable argumentar que las Grandes empresas cuentan con opciones adicionales creíbles para comunicar la conveniencia de sus productos, como pueden ser la reputación y la marca. Podría pensarse, entonces, que los certificados de calidad tienen una relevancia mayor para el buen desempeño exportador si se trata de PyMEx que si se trata Grandes empresas exportadoras. O lo que es lo mismo, las PyMEx evidenciarían una mayor dependencia de los certificados cuando se trata de transmitir la calidad de sus productos, que a su vez es consecuencia de la mayor asimetría en la información de la que son sujeto.

Gráfico 3

Evolución del valor exportado de las firmas, según tamaño de empresa y estado de certificación

dólares corrientes; índice 1995=100



Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Continuidad en los mercados internacionales

Una característica de la base de empresas exportadoras argentinas es que una cuota no despreciable de ellas son “exportadoras esporádicas” (Bianchi *et al.*, 2003; Crespo Armengol, 2006). En esta línea de análisis, la permanencia en el negocio de exportación que evidencian los distintos tipos de empresas es otro rasgo a explorar.

El Cuadro 1 recoge los años de exportación promedio por empresa entre 1995 y 2005 (11 años). Los resultados se presentan tanto a nivel de grandes sectores (PP + MOA, por un lado, y MOI, por otro) como de tamaño de la empresa. A su vez, también se distingue si las empresas cuentan o no con alguna certificación de calidad.

Como puede observarse en el cuadro mencionado, existen diferencias entre los dos grupos de empresas también en lo referido a la permanencia en los mercados externos. Las firmas que cuentan con ISO tienden a contar en promedio un número mayor de años en el negocio de exportación. En efecto, en lo que respecta a las PyMEx los años promedio de exportación ascienden de 4,2 años a 7,8 años, según se trate de empresas sin ISO o con ISO, respectivamente. Lo propio puede decirse de las Grandes empresas, que cuentan con un total de años promedio en los mercados internacionales de 9,5 y 10,5 años, para unas y otras, respectivamente.

Nótese además que la diferencia en términos de años promedio de exportación entre firmas sin y con ISO es mayor para las empresas de menor tamaño. En el agregado este *premium* es de 2,6 años para las Micro exportadoras, de 2,5 para las Pequeñas exportadoras, de 2,1 para las Medianas exportadoras, y de sólo un año para las Grandes empresas que realizan negocios en el exterior.

Cuadro 1
Permanencia en los mercados internacionales, según sector, tamaño de empresa y estado de certificación promedio de años de exportación por firma entre 1995 y 2005

	MOI		PP + MOA		Total	
	No-ISO	ISO	No-ISO	ISO	No-ISO	ISO
PyMEx	4,2	7,6	3,3	3,9	4,2	7,8
- Micro	3,6	5,9	2,4	3,5	3,5	6,1
- Pequeña	6,5	9,1	4,6	3,3	6,6	9,1
- Mediana	6,9	10,1	6,2	5,0	8,3	10,4
Grande	7,1	9,6	7,1	7,1	9,5	10,5

Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Si se repara en las diferencias entre sectores también se encuentran rasgos a resaltar. Si bien se mantiene la conclusión para el agregado respecto de que la certificación está asociada a un mayor *premium* en términos de la cantidad de años en los mercados internacionales y que dicha característica es mayor cuanto menor es el tamaño de la empresa, pareciera que el diferencial de años de exportación promedio es tanto más elevado para las firmas exportadoras de productos industriales que para las exportadoras de productos primarios y MOA. Obsérvese que, en este último caso, las Grandes empresas exportadoras no verifican diferencia alguna en los años de exportación cualquiera sea el estado de certificación (ambos grupos registran un promedio de años de 7,1), rasgo que es sólo tenuemente alterado por las empresas de menor caudal de exportación del mismo sector y contrasta ampliamente con lo que muestran las empresas exportadoras de productos industriales, de las cuales las PyMEx revelan las mayores diferencias.

4. Expansión Geográfica e Inserción Internacional

Como se mencionó en la introducción, es dable pensar que una empresa que cuenta con un certificado de calidad tiene mayores chances de insertarse de manera más profunda en los mercados internacionales. En esta sección se pone acento en la diversificación geográfica y en la participación en los mercados de destino como maneras alternativas de medir la calidad de la inserción externa.

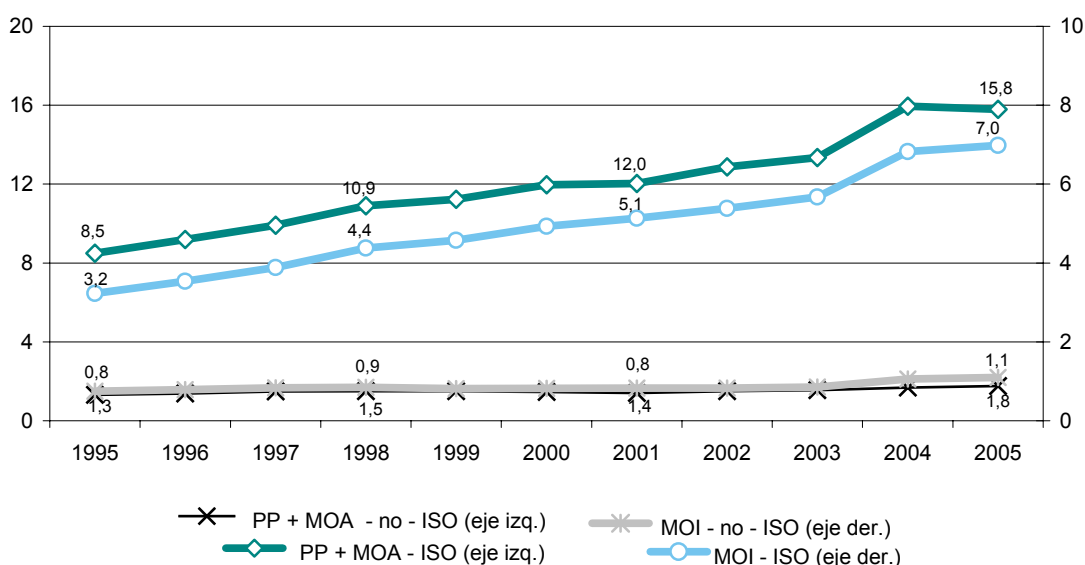
Diversificación geográfica

Existe una brecha considerable en la diversificación de destinos según se trate de firmas con o sin una certificación de calidad, fenómeno que ha tendido a intensificarse con los años. Mientras que el conjunto de firmas que no han certificado calidad han tendido a concentrar sus exportaciones en un número reducido de mercados sin extenderse en el mapa geográfico (este grupo de firmas apenas supera en promedio un único mercado de exportación), las demás empresas, aquellas que cuentan con algún certificado de calidad, han visto gradualmente incrementados sus destinos de exportación. Asimismo, se observa un salto en el número de destinos promedio de estas últimas empresas en 2004-2005, probablemente producto de la competitividad ganada luego de la depreciación del tipo de cambio. En este sentido, el dato obliga a pensar, como se sugirió en la sección anterior, en que son las empresas más competitivas las capaces de internalizar los beneficios de un tipo de cambio real alto.

El fenómeno observado en el agregado se traslada tanto a las empresas exportadoras de productos agropecuarios como industriales (Gráfico 4). Sin embargo, se encuentran diferencias según el sector que se considere. En efecto, las empresas exportadoras de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario presentan, en promedio, ventas externas a un número mayor de mercados que las firmas exportadoras de productos industriales. Si se considera a las empresas que cuentan con algún tipo de certificación, la razón entre la cantidad de destinos de exportación promedio de unas y otras asciende a más del doble.

La evolución de las empresas exportadoras de MOI en cuanto a la diversificación de mercados es un dato de relevancia, tal vez más relevante que el similar comportamiento que exhibieron las empresas exportadoras de MOA, aun estas últimas partiendo de un nivel superior de diversificación. La razón de la afirmación reside en el hecho que el sector no cuenta, a priori, con ventajas comparativas y, acaso por eso, su inserción externa es dependiente en mayor medida de las preferencias en el mercado regional. En efecto, una proporción relativamente mayor de estos productos *vis-à-vis* los primarios y MOA se exportan al mercado latinoamericano.

Gráfico 4
Expansión geográfica, según sector y estado de certificación
promedio de mercados de exportación por firma; 1995 - 2005



Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Del Cuadro 2, que recoge los cambios en la participación en las exportaciones promedio a los socios seleccionados entre 1996/98 y 2003/05¹⁰, puede obtenerse alguna evidencia acerca de la orientación geográfica que ha tomado la diversificación de las exportaciones de las firmas productoras de MOI. Los destinos europeos (esencialmente la Unión Europea excluidos los diez nuevos miembros de Europa Oriental) y de Asia (principalmente la ASEAN y China) ganan en importancia en las exportaciones de PyMEX con ISO. Un punto significativo en este sentido es el signo disímil que ha tenido la evolución según se trate de empresas con o sin un certificado de calidad. Mientras las primeras han reorientado sus exportaciones privilegiando los mercados mencionados, las otras han evolucionado en sentido contrario.

Para las Grandes exportadoras que detentan alguna certificación de calidad, Sudáfrica y la UE han ganado en importancia, en este último caso verificándose un comportamiento similar al de las empresas con menos caudales exportados; los destinos asiáticos, en cambio, no verifican el incremento en la participación que sí demostraron las PyMEX. A su vez, las Grandes con ISO reemplazan al MERCOSUR en mayor medida que las que no verifican tal estado. Las PyMEX en igual estado de certificación, en cambio, tendieron a mostrar el comportamiento del promedio en lo que respecta a la reorientación de exportaciones a destinos distintos del principal socio regional.

¹⁰ Los años seleccionados para los promedios responden a un criterio de comparabilidad. Salvando las distancias, ambos trienios se corresponden con fases ascendentes del ciclo económico.

Cuadro 2**Cambio en la participación de destinos en las exportaciones de MOI, según tamaño de empresa y estado de certificación****promedios 1996/98 vs. 2003/05**

	Cambio			
	PyMEx		Grandes	
	No-ISO	ISO	No-ISO	ISO
Brasil	-9,7	-9,3	-19,9	-29,0
Resto de MERCOSUR	-5,9	-5,6	-0,6	-4,5
Chile	5,3	3,1	4,2	0,4
CAN	1,8	-0,2	-0,1	1,2
México	2,4	2,3	3,2	6,7
EEUU	5,3	-0,2	12,6	10,1
Canadá	0,1	0,3	0,1	-0,2
Resto de América	3,9	1,7	1,8	0,9
UE	-2,0	3,1	2,2	7,3
UE - NM	0,0	0,1	-0,2	0,6
Rusia	-0,6	0,1	-0,3	0,0
Resto de Europa	0,4	0,5	-0,8	1,6
ASEAN	-1,4	0,9	-1,4	-0,6
Japón	-0,1	0,1	0,7	-0,2
China	0,1	0,5	0,2	1,6
India	0,0	0,2	-0,1	-0,2
Medio Oriente	-0,1	0,2	-0,8	-0,4
Resto de Asia	0,3	2,1	0,0	0,0
Sudáfrica	0,3	0,5	0,4	4,5
Resto de África	-0,3	-0,1	-0,4	0,2
Australia	0,1	-0,2	0,6	0,1
Resto de Oceanía	0,1	0,0	0,1	0,0

Nota: con un círculo se identifican las variaciones negativas.

Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Si bien la reorientación de exportaciones hacia la UE y ASIA tenderían a favorecer la hipótesis de que el estado de certificación de la firma está asociado al nivel de desarrollo del mercado que tiene por destino la misma, la evolución que ha tenido Estados Unidos como socio se vuelve un contraejemplo inmediato. La aparente contradicción sea tal vez el resultado de un sesgo de agregación producto de mirar el conjunto de empresas y no la individualidad. Por otro lado, también podría deberse al hecho de no efectuar una descomposición sectorial más detallada.

Participación en los mercados de destino

Como se mencionó en la introducción, contar con un certificado de calidad internacional puede ser una fuente de competitividad. Entonces, es esperable que aquellas empresas que detentan algún tipo de certificación de calidad evidencien también un mayor progreso en los mercados de exportación, entendiendo esto como una ganancia de participación en un destino determinado.

También se mencionó que la firma exportadora podría contar con elementos alternativos y/o complementarios a las certificaciones que le permitan transmitir la calidad de sus productos en los mercados internacionales. En la sección anterior se sugirió que este podría ser el motivo de la mejor evolución positiva relativa de las PyMEx que han certificado calidad en comparación con las Grandes exportadoras con el mismo atributo.

En el Gráfico 5 se intenta, desde otro ángulo, un acercamiento al mismo fenómeno. En él se presenta la evolución de la participación en las importaciones en el mercado de destino del conjunto de las firmas exportadoras según estado de certificación, tamaño exportador de la empresa y mercado de destino.

Gráfico 5

Participación de las exportaciones argentinas en las importaciones del socio, según estado de certificación y tamaño de la empresa índice 1997 = 100



Fuente: elaboración propia en base a Dirección General de Aduanas e INTI

Deteniéndose en la evolución que mostraron las Grandes empresas exportadoras, no puede apreciarse en este nivel de análisis un comportamiento bien diferenciado según el estado de certificación de las firmas, aún cuando aquellas que cuentan con una ISO tienden a evidenciar un relativamente mejor comportamiento (por lo general, a excepción de las exportaciones a la ASEAN, la trayectoria del indicador se ubica por encima del semejante para las Grandes empresas exportadoras que no cuentan con una certificación). Obsérvese que en el caso de las Grandes exportadoras que han certificado calidad, de los socios comerciales considerados, sólo en el caso de China, en donde este grupo de firmas gana participación con respecto a 1995, y la UE, en donde la mantiene, la trayectoria de la participación en el mercado de destino es esencialmente similar a la que muestra el grupo que no cuenta con certificación alguna.

Por el contrario, en el caso de las PyMEx, el estado de certificación está asociado a trayectorias divergentes en la evolución de la participación en el socio. De los mercados considerados, únicamente la participación en las importaciones de Estados Unidos de las exportaciones efectuadas por firmas PyMEx ha mostrado una evolución que se corresponde con la promedio. Para los demás socios comerciales, los avances en la participación en el mercado de destino de las firmas que han certificado calidad contrasta visiblemente con la pérdida de mercado que evidencia el resto de las empresas.

5. Consideraciones Finales

Del análisis precedente se desprenden los siguientes rasgos generales:

- Las firmas que han certificado algún estándar de calidad internacional muestran en conjunto un relativamente mejor desempeño en los mercados internacionales. El fenómeno es independiente tanto del sector de que se trate como del tamaño de la firma exportadora, aunque las PyMEx registran una relativamente mejor *performance*.
- La permanencia en los mercados internacionales está asociada al estado de certificación (las empresas que registran certificaciones de calidad llevan más años exportando), cuestión que se refleja con mayor fuerza en el caso de las empresas exportadoras de productos industriales y de las PyMEx.
- Las empresas que cumplen con estándares de calidad internacional se encuentran en promedio más expandidas en el mapa exportador y tienden a registrar mayores avances en términos de participación en los mercados de destino. Este último punto se verifica más claramente para las PyMEx.
- Pareciera que la depreciación del tipo de cambio luego de la crisis ha tenido su impacto positivo casi exclusivamente en las firmas que han certificado calidad, cuestión que se evidencia tanto en la diversificación de destinos como en los valores exportados. Esto sugeriría que las empresas más aptas son las que a la vez están más capacitadas para internalizar los beneficios de los nuevos precios relativos.
- El relativamente mejor desempeño de las PyMEx *vis-à-vis* las Grandes empresas exportadoras en todas las dimensiones evaluadas permite pensar en que la certificación de calidad es tanto más determinante en el logro de competitividad externa para las primeras que para las segundas. Presumiblemente, estas últimas cuentan con maneras alternativas de transmitir calidad a los consumidores en los mercados foráneos.

Es cierto que del análisis precedente no se puede concluir taxativamente que la certificación de estándares de calidad internacionales es la causa última del mejor desempeño relativo de estas empresas exportadoras. Puede deberse a que aquellas empresas más aptas, en términos de productividad, competitividad y estructura organizacional, son las que pueden alcanzar los requisitos de certificación y que sean en realidad esos determinantes los que, en definitiva, estén provocando el mayor dinamismo en los mercados externos.

No obstante, cualquiera de esas dos variantes nos lleva a una primera conclusión: una inserción externa creciente y la capacidad de captar cambios positivos en las señales de precios relativos, motivados en la

mejoría en el acceso a mercados (reducción en los aranceles) u originados en movimientos del tipo de cambio, depende positivamente de la proporción de firmas de este “tipo” que componen la base de empresas exportadoras.

Sin desconocer el estímulo positivo sobre las exportaciones que tiene una política de tipo de cambio competitivo, aparece como una segunda conclusión que esa condición es necesaria pero no suficiente. Para que el proceso de inserción externa creciente que la Argentina ha iniciado sea sustentable se requieren esfuerzos adicionales.

La permanencia de las empresas recién iniciadas en el mercado internacional exige, entre otras cosas, avances en la competitividad que supongan actitudes positivas hacia la inversión y las reformas organizacionales, de alguna manera aspectos vinculados a la certificación de la calidad de procesos y productos. A su vez, las mejoras en los aspectos anteriores constituyen una condición determinante para contrarrestar la eventual erosión de preferencias en el mercado regional, escenario que puede tener lugar como resultado de la proliferación de tratados de libre comercio a los que estamos asistiendo. Por otro lado, también parecen ser fundamentales a los efectos de expandir geográficamente la oferta de exportaciones, sobre todo la de productos industriales no tradicionales, a mercados más exigentes en términos de calidad.

Bibliografía

Anderson, S.W.; Daly, D. y Johnson, M.F. (1999). *Why Firms Seek ISO 9000 Certification: Regulatory Compliance or Competitive Advantage?* *Productions and Operations Management*, 8, 28-43.

Bernard, A. y Jensen, J.B. (2004). *Why do Some Firms Export?* *The Review of Economics and Statistics*, 86, 561-569.

Bernard, A.; Eaton, J.; Jensen J.B. y Kortum S. (2003). *Plants and productivity in international trade*. *The American Economic Review*, 93, 1268-1290

Bianchi, E. ; Bozzalla, C. y Mascareño, E. (2003). *La Base Exportadora Argentina: 1994-2002*. Unidad de Estudios de la Competencia y del Comercio Internacional, Comisión Nacional de Comercio Exterior. Mimeo.

Bilkey, W.J. y Nes E. (1982). *Country of Origin Effects on Products Evaluations*. *Journal of International Business Studies*, 13, 89-99.

Chen, M.X.; Otsuki, T. y Wilson, J.S. (2006). *Do Standards Matter for Export Success?*. World Bank Policy Research Working Paper 3809. Washington: World Bank.

Crespo Armengol, E. (2006). *Las PyMEx: un Panorama del Período 1995-2005*. Buenos Aires: CERA.

Eaton, J.; Kortum, S. y Kramarz, F. (2005). *An Anatomy of International Trade: Evidence from French Firms*. NBER. Mimeo.

Hudson, J. y Jones, P. (2003). *International Trade in “Quality Goods”: Signalling Problems for Developing Countries*. *Journal of International Development*, 15, 999-1013.

INTI sitio web: <http://www.inti.gov.ar>

Maskus, K. E.; Otsuki, T. y Wilson, J.S. (2005). *The Cost of Compliance with Product Standards for Firms in*

Developing Countries : an Econometric Study. World Bank Policy Research Working Paper 3590. Washington: World Bank.

Moenius, J. (2004). *Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade*. Kellogg International Business & Markets Research Center Working Paper, 1.

OECD (1999): *An Assessment of the Costs for International Trade in Meeting Regulatory Requirements*. TD/TC/WP(99)8/FINAL, Paris: OECD.

OMC (2005). *Trade, Standards and the WTO*. World Trade Report 2005. Ginebra: OMC.

Piermartini, R. (2005). *Harmonization and Mutual Recognition of Product Standards: the Effect on Intra-EU Trade*. Mimeo.

Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Roberts, M.J. y Tybout, J.R. (1997). *The Decision to Export in Colombia: an Empirical Model of Entry with Sunk Costs*. *American Economic Review*, 87, 545-564.

Swann, P.; Temple, P. y Shurmer, M. (1996). *Standards and Trade Performance: The UK Experience*. *Economic Journal*, 106, 1297-1313.

Verlegh, P.W.J. y Steenkamp, J.B. (1999). *A Review of Meta-analysis of country of origin research*. *Journal of Economic Psychology*, 20, 521-546.