BBVA | RESEARCH

Documento de Trabajo, Nº 14/10
Madrid, marzo de 2014

Competitividad del sector manufacturero en América Latina: tendencias y determinantes

Alicia García-Herrero
Enestor Dos Santos
Pablo Urbiola
Marcos Dal Bianco
Fernando Soto
Mauricio Hernández
Arnulfo Rodríguez
Rosario Sánchez

Competitividad del sector manufacturero en América Latina: tendencias y determinantes

Alicia García-Herrero[a], Enestor Dos Santos[b], Pablo Urbiola[c], Marcos Dal Bianco[d], Fernando Soto[e], Mauricio Hernández[f], Arnulfo Rodríguez[g] y Rosario Sánchez[h]

Marzo de 2014

Resumen

Tras analizar conjuntamente la evolución de las exportaciones de los principales países latinoamericanos en la última década y examinar caso a caso los determinantes del desempeño de cada país, este estudio concluye que la competitividad del sector manufacturero en la mayoría de los países de la región ha disminuido a partir de 2007 hasta el 2012, después evolucionar de manera relativamente favorable entre el 2002 y el 2007. Este deterioro reciente, que ha sido más marcado en países como Brasil y Colombia, está relacionado con el mantenimiento de un tipo de cambio real apreciado, elevados costes laborales y un insuficiente avance de la productividad de la mano de obra. La principal excepción a estas tendencias regionales es México, donde las ganancias de competitividad en el sector manufacturero continuaron más allá de 2007, en parte porque el tipo de cambio se mantuvo relativamente depreciado y los costes laborales, así como la productividad del trabajo, presentaron un desempeño más favorable que en los países de América del Sur. Sin embargo, a partir del 2011 la reversión de estas tendencias está dificultando las ganancias de competitividad del sector manufacturero mexicano. El estudio de caso de cada uno de los principales países de la región muestra que en general el tipo de cambio, los costes laborales y la productividad del trabajo fueron los principales determinantes de la evolución de la competitividad manufacturera en la última década. De hecho, los países y períodos donde estas variables presentaron un desempeño desfavorable coinciden con pérdidas de cuota de mercado en el comercio internacional y deterioro de la competitividad. Sin embargo, el impacto de las demás variables que afectan la competitividad del sector manufacturero tampoco es despreciable. De hecho, las ganancias de competitividad han sido mayores (y las pérdidas de competitividad menores) en Chile y Perú, donde se ha logrado mejorar el entorno institucional y reducir o mantener bajo control los costes logísticos y los costes energéticos.

Palabras clave: competitividad, América Latina, manufacturas, exportaciones.

JEL: F10, L60, O14, O54.

a: Organizadora.
b: Organizador y autor de las secciones 2 y 4 sobre América Latina y Brasil
c: Autor de la sección 2 sobre América Latina.
d: Autor de la sección 3 sobre Argentina.
e: Autor de la sección 5 sobre Chile.
f: Autor de la sección 6 sobre Colombia.
g: Autor de la sección 7 sobre México.
h: Autor de la sección 8 sobre Perú.

Índice

1. Introducción 4

2. El desempeño de las exportaciones latinoamericanas en la última década 6

3. Argentina: el sector automotriz impulsó la competitividad manufacturera en la última década 17

4. Brasil: pérdida de competitividad del sector manufacturero en los últimos años 24

5. Chile: mayores costes y la apreciación cambiaria debilitan la competitividad manufacturera en el último lustro 33

6. Colombia: la competitividad de la industria se redujo desde 2008 44

7. México: las manufacturas no básicas ganan competitividad impulsadas por el sector automotriz 53

8. Perú: ganancias de competitividad en las manufacturas pese a la heterogeneidad sectorial 60

9. Comentarios finales 69

Bibliografía 70

Anexo 72

1. Introducción

América Latina ha crecido a una tasa anual de 3,7% en la última década, una expansión significativa tanto en términos históricos como en comparación con otras regiones. Además de crecer a una mayor velocidad, la región ha logrado aumentar su nivel de desarrollo y reducir vulnerabilidades —véase BBVA Research (2013a) y BBVA Research (2013b), por ejemplo—.

En muchos países de la región, el crecimiento y la transición hacia el desarrollo han estado acompañados por la apreciación de los tipos de cambio reales, el aumento de los salarios y en algunos casos una subida del nivel impositivo. Consecuentemente, hay una preocupación creciente por que estos factores puedan determinar una pérdida de competitividad de las economías de la región, a pesar de que en general los países han implementado reformas para mejorar el entorno institucional y aumentar la productividad.

Esta preocupación por una posible pérdida de competitividad está centrada particularmente en el sector manufacturero, dado que dicho sector no se benefició de un fuerte aumento de sus precios en los mercados globales, a diferencia del sector productor de productos primarios, y por otro lado está mucho más expuesto a la competencia internacional que los sector no transables, como el sector de servicios. Adicionalmente, la competencia afrontada por el sector manufacturero en los países de América Latina pudo aumentar en la última década, debido tanto a la mayor apertura de las economías de la región como al mayor dinamismo de su demanda en comparación con la de los países desarrollados, principalmente a partir de la crisis de Lehman Brothers en el 2008.

En todo caso, una posible pérdida de competitividad del sector manufacturero representaría un mayor problema cuanto mayor sea el peso de dicho sector en la economía. Así, una menor competitividad de los productos manufacturados sería muy probablemente un problema más grave para México y Brasil que para Chile y Perú, por ejemplo.

El objetivo de este trabajo es determinar si en algunos de los principales países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú) ha habido pérdida o ganancia de competitividad en el sector manufacturero en el período 2002-2012.

Considerando la relativa subjetividad del concepto "competitividad" y las innumerables dificultades para medirla —véase Lall (2001), por ejemplo—, adoptaremos un enfoque de competitividad revelada basada en datos de comercio. Es decir, nos centraremos en el análisis de datos de comercio internacional para investigar si ha habido o no pérdida de competitividad para cada uno de los países en un determinado período. Así, una pérdida (ganancia) de competitividad en el sector manufacturero estará en general relacionada con una evolución desfavorable (favorable) de una serie de indicadores de comercio, como por ejemplo la reducción (aumento) de la cuota de las exportaciones de productos manufacturados en las exportaciones mundiales.

Además de identificar —y caracterizar con detalles— la pérdida o no de competitividad, investigaremos los distintos factores que pueden haber explicado el desempeño de la competitividad en cada país en los últimos años, tales como el tipo de cambio real, los costes laborales, la productividad laboral, los términos de intercambio, el entorno institucional, la infraestructura, los impuestos, los costes energéticos, el coste del capital, etc.

Aunque la evidencia generada en este artículo pueda corroborar la existencia de síntomas de la enfermedad holandesa o apoyar alguna otra teoría sobre el impacto en la economía de la abundancia de recursos naturales, este no es un objetivo explícito del trabajo (para una discusión sobre estas teorías y la evidencia empírica disponible, véase Frankel (2010) y Van der Ploeg (2011), por ejemplo).

El enfoque del artículo sigue en líneas generales la metodología propuesta por Reis y Farole (2012) en su estudio para diseñar una estrategia de diagnóstico de competitividad basada en datos de comercio. Nuestro trabajo se relaciona, de manera directa, con el de Canuto, Cavallari y Reis (2013), que también sigue dicha metodología, y de manera más general y menos directa, con una serie de estudios que investigan la evolución de la competitividad en el sector manufacturero —véase, por ejemplo, el estudio sobre competitividad industrial en América Latina en los años 90 de Lall, Albaladejo y Moreira (2004) —.

Los datos de comercio utilizados en este artículo son los disponibles a través de WITS (World Integrated Trade Solutions), la herramienta para acceder a series de datos de comercio internacional desarrollada por el Banco Mundial.

Tras esta introducción, presentamos en una segunda sección los principales hechos estilizados del comercio internacional para cada uno de los países analizados, entre el 2002 y el 2012, utilizando los datos de WITS.

A continuación, en secciones individuales para cada país hacemos el diagnóstico de pérdida o ganancia de competitividad de cada economía, en línea con los datos de comercio presentados anteriormente, y analizamos las idiosincrasias y los principales determinantes de la evolución de competitividad en cada caso. Al final de cada una de estas secciones hay una conclusión que de manera resumida presenta y comenta los principales resultados para el país analizado.

Análogamente, el estudio concluye con unos comentarios finales sobre los principales resultados encontrados en el trabajo.

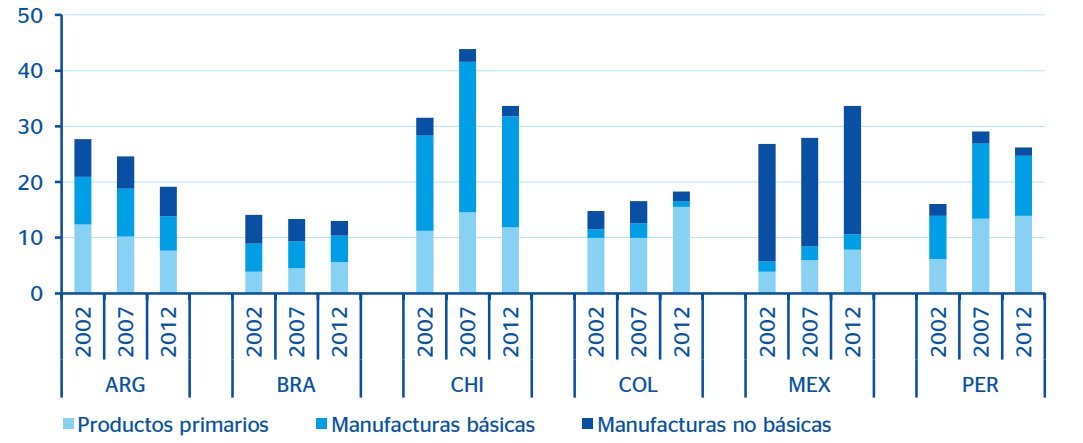
2. El desempeño de las exportaciones latinoamericanas en la última década

En esta sección analizamos los resultados de distintos indicadores de comercio internacional como primera aproximación a la evolución de la competitividad en la región durante la década 2002-2012, con especial énfasis en el sector manufacturero. En primer lugar, presentamos la evolución de las exportaciones en términos relativos y la apertura de los países al comercio internacional en función de su renta per cápita. A continuación, mostramos los resultados de un indicador de competitividad basado en datos de comercio y analizamos si los países han perdido o ganado cuota mundial en los productos que exportan. Por último, presentamos la evolución de la diversificación de las exportaciones y la composición de éstas en función de su sofisticación tecnológica. Cada uno de estos indicadores tiene potenciales debilidades, por lo que es conveniente adoptar una visión de conjunto a la hora de analizar los resultados que presentamos a continuación.

El tirón de las materias primas no ha sido capaz de generar un aumento significativo del ratio de exportaciones sobre el PIB

El peso de las exportaciones de productos primarios[1] en el PIB ha aumentado en prácticamente todos los países entre los años 2002 y 2012 (véase el Gráfico 1), en gran medida por unos precios de las materias primas históricamente altos. Sin embargo, ha caído el peso de las manufacturas no básicas, es decir, de los productos manufacturados más sofisticados (menos intensivos en recursos primarios), con la única excepción de México, que es, precisamente, el único país de la región en el que estas exportaciones más avanzadas son las predominantes. En cuanto a las manufacturas básicas, más intensivas en recursos primarios, su peso en el PIB ha disminuido en algunos países (Argentina, Brasil y Colombia) y aumentado en otros (Chile, México y Perú). Si consideramos el sector manufacturero en su conjunto, es decir, manufacturas básicas y no básicas, el ratio de estas exportaciones sobre el PIB sólo ha aumentado en México (+2,9 p.p.), Perú (+2,4 p.p.) y Chile (+1,5 p.p.)[2].

Gráfico 1
Exportaciones totales: % del PIB



Fuente: WITS y BBVA Research

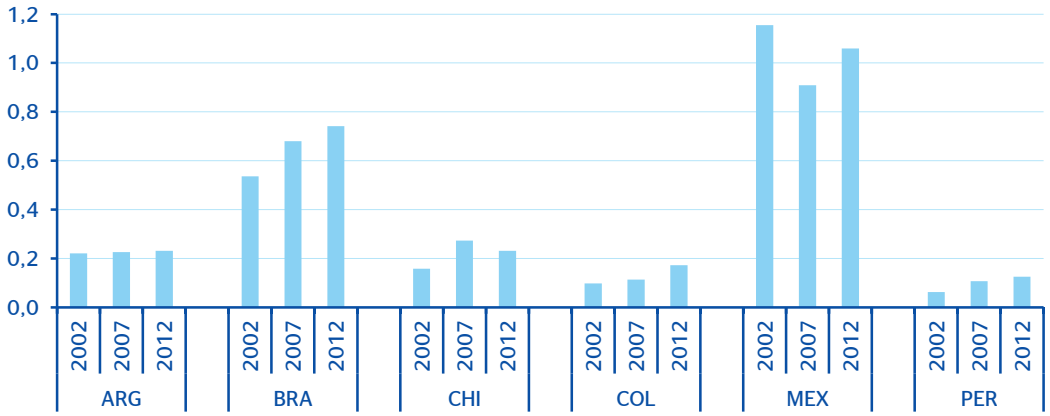
1: Usamos el Sistema Armonizado (HS por sus siglas en inglés) revisado en 2002 (HS 2). Véase http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/HS-Classification-by-Section para más detalles. Asimismo, hacemos una clasificación simple (a dos dígitos) del universo de productos: Productos primarios: agricultura, carne y productos lácteos, pescados y mariscos (HS 1-10, 12-14) e industrias extractivas (HS 25, 27, 68-71). Manufacturados básicos: alimentos, bebidas, tabaco, madera, papel (HS 11, 15-24, 44-48) y hierro, acero y otros metales (HS 26, 72-83). Manufacturados no básicos: productos químicos, plásticos, caucho (HS 28-36, 38-40), textiles, prendas de vestir, cuero, calzado (HS 41-42, 50-65), maquinaria, electrónica, equipo de transporte (HS 84-89) y otras industrias (HS 37, 43, 49, 66-67, 90-97).
2: Los datos de WITS, utilizados constantemente en esta sección, están basados en los datos de UN COMTRADE. A pesar de sus limitaciones (véase http://comtrade.un.org/db/help/uReadMeFirst.aspx), son ampliamente utilizados en la literatura sobre el comercio internacional.

El tirón de las materias primas no ha sido capaz de generar un aumento significativo del ratio de exportaciones sobre el PIB en la última década –hay que tener en cuenta el efecto denominador–, con la excepción de Perú (+10 p.p.). En el resto de los países, el ratio ha aumentado ligeramente (Colombia y Chile), disminuido un poco (Brasil) o caído significativamente en Argentina (-9 p.p.)[3]. En México, este ratio también ha mejorado (+7 p.p.), pero en gran parte ha sido gracias a la evolución de los productos manufacturados.

Donde sí se observan ganancias generalizadas a lo largo de la década, principalmente por el crecimiento de los productos primarios, es en las cuotas de los países en las exportaciones mundiales (véase el Gráfico 2), con la única excepción de México, precisamente porque el país depende menos de las exportaciones de productos primarios, los que más se beneficiaron de un efecto precio positivo en el período analizado.

En términos absolutos, el crecimiento anual compuesto de las exportaciones totales durante 2002-2012 ha sido del 19% en Perú, entre el 15 y el 17% en Colombia, Brasil y Chile, 12% en Argentina y un 9% en México. Este crecimiento se explica mayoritariamente por un fuerte aumento del valor de las exportaciones (entre el 22% anual de Perú y el 9% de México, véase el Gráfico A.1 del Anexo) debido principalmente a la subida del precio de las materias primas durante la década (por ejemplo, 17, 16 g% el cobre, el petróleo y la soja, respectivamente). En general, el volumen de las exportaciones ha aumentado, aunque de forma mucho más modesta que el valor. Los mayores incrementos en volumen se han registrado en Colombia (7%) y Perú y Argentina (6%).

Gráfico 2
Cuota de los países en las exportaciones mundiales (%)

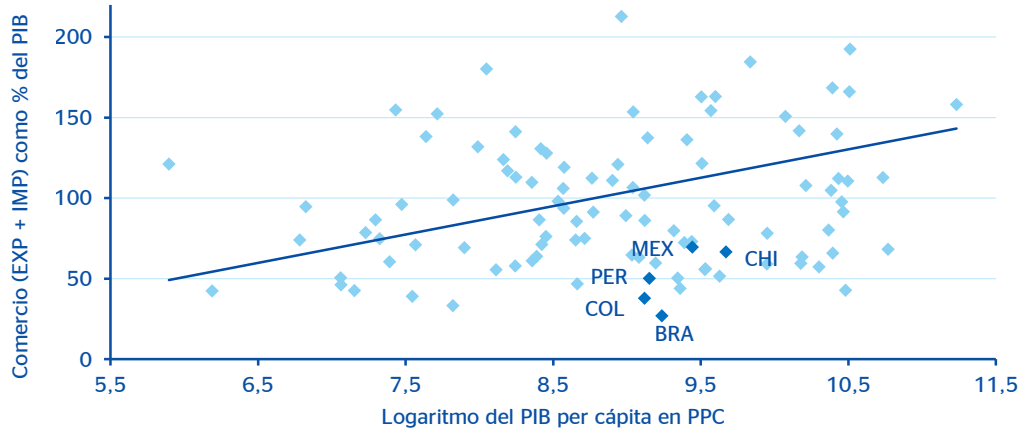


Fuente: WITS y BBVA Research

No obstante, a pesar del incremento de las exportaciones en la década analizada, todos los países de la región siguen estando relativamente cerrados al comercio internacional conforme a lo que cabría esperar por su nivel de PIB per cápita a Paridad de Poder de Compra (véase el Gráfico 3)[4].

3: En el caso de Argentina, hay un efecto año base importante, ya que 2002 fue el año de la mayor caída del PIB en dólares de su historia, con lo cual tomar este año como base implica magnificar el ratio exportaciones en dólares a PIB de ese año.
4: La apertura al comercio internacional se mide por el ratio de la suma de exportaciones e importaciones sobre el PIB. El gráfico muestra la relación lineal entre esta variable y el PIB per cápita para un total de 105 países. Los siete de la región están significativamente por debajo de la tendencia lineal, siendo Brasil el más cerrado en relación a su PIB per cápita y México, por el contrario, aquel con menor diferencia entre su apertura al comercio y la tendencia. Este análisis básico no considera otras características geográficas y demográficas que determinan la apertura potencial de un país al comercio internacional. Véase, por ejemplo, OECD (2013).

Gráfico 3
Apertura de los países al comercio internacional vs. PIB per cápita (2012)



Fuente: WITS y BBVA Research

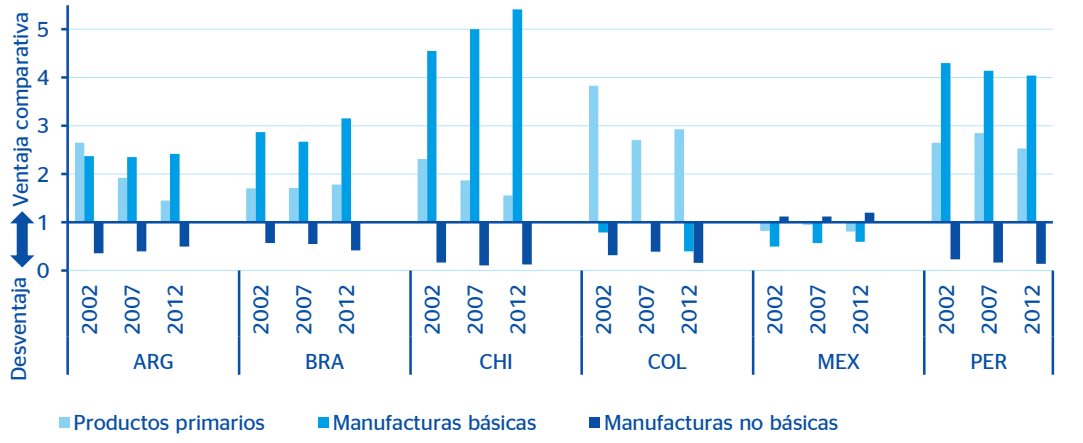
El indicador RCA de competitividad revelada sugiere creciente desventaja comparativa en las manufacturas no básicas

Un indicador estándar de competitividad basado en datos de comercio es la Ventaja Comparativa Revelada (RCA por sus siglas en inglés), calculada como el cociente entre la participación de un sector en las exportaciones de un país y la participación de ese mismo sector en las exportaciones mundiales[5], de forma que un RCA por encima de 1,0 indica que el país tiene ventaja relativa en ese sector, mientras que un indicador inferior indica desventaja relativa[6].

Todos los países, con la única excepción de México, presentan desventaja comparativa en la exportación de manufacturas no básicas (véase el Gráfico 4) y, además, el RCA de este grupo de productos –considerados en conjunto[7]– ha caído durante la última década, a excepción de Argentina gracias en gran parte a los equipos de transporte (véase la Tabla 1). En el caso de Colombia, el deterioro se produce sólo en la segunda mitad de la década después de una pequeña mejoría en los primeros años. México, por su parte, tiene ventaja comparativa en las manufacturas no básicas y ha ganado competitividad en la mayoría de los subsectores. En el resto de los países, los sectores de manufacturas no básicas que han tenido un comportamiento positivo (incrementos de RCA) son: los equipos de transporte en Perú y Colombia, el calzado y la sombrerería en Perú y los productos químicos y textiles en Brasil.

5: Al calcularse como el cociente de la cuota de un sector en el país y en el mundo, el RCA está afectado por el desempeño de la totalidad de los productos. Por ejemplo, aunque un país tenga una clara ganancia de competitividad en un producto y aumente considerablemente su cuota en las exportaciones mundiales, el RCA de ese sector puede caer si las otras exportaciones del país han crecido aún más, lo que implicaría una pérdida de cuota para ese producto. Para más detalles sobre este indicador, véase: Reis y Farole (2012).
6: No obstante, como un alto volumen de exportaciones puede deberse a subsidios u otros incentivos (como una moneda devaluada), el RCA es considerado por algunos autores como mejor medida de la competitividad que de la ventaja comparativa de un país. Véase, por ejemplo, Siggel (2006).
7: Un país puede haber aumentado su ventaja comparativa en aquellas manufacturas no básicas que forman parte de su cartera de exportaciones y, sin embargo, presentar un descenso del RCA para el agregado de las manufacturas no básicas. Esto puede ocurrir, por ejemplo, si a nivel mundial han crecido más aquellas manufacturas no básicas que el país no exporta.

Gráfico 4
Indicador de ventaja comparativa revelada (RCA) por agregados de productos



Fuente: WITS y BBVA Research

Tabla 1
Indicador de ventaja comparativa revelada (RCA) por sectores

	Argentina			Brasil			Chile			Colombia			México			Perú		
	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002	2007	2012
Productos animales	3,4	4,1	3,4	2,7	3,5	2,7	4,9	3,7	4,2	0,6	1,1	0,2	0,3	0,4	0,5	1,3	1,1	1,1
Productos vegetales	9,6	12,2	9,6	4,2	4,2	5,0	5,8	3,0	3,2	8,1	6,2	3,5	0,9	1,1	1,0	4,4	3,0	3,6
Comestibles	5,0	6,4	6,7	4,3	3,9	4,2	2,9	1,9	1,8	1,4	1,5	0,7	0,7	0,9	0,9	5,7	3,0	2,9
Productos minerales	2,4	1,8	1,6	10,3	9,6	10,5	15,6	17,5	13,8	1,1	0,5	0,1	0,5	0,6	0,8	24,6	25,8	19,2
Combustibles	2,0	0,9	0,5	0,4	0,5	0,6	0,2	0,1	0,0	4,3	2,7	3,5	1,0	1,1	0,7	0,7	0,6	0,6
Químicos y afines	0,6	0,6	0,9	0,5	0,6	0,6	0,7	0,4	0,6	0,7	0,6	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Plásticos y gomas	0,8	0,6	0,6	0,6	0,7	0,5	0,3	0,2	0,3	0,8	1,0	0,5	0,4	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3
Pieles y cueros	4,0	3,4	2,4	2,1	2,3	1,4	0,2	0,1	0,1	1,4	1,4	0,6	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
Productos de madera	0,5	0,6	0,5	2,1	2,1	1,8	3,7	2,8	3,2	0,7	1,0	0,2	0,2	0,3	0,3	0,7	0,5	0,4
Textiles	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,1	0,1	0,0	1,0	1,2	0,3	1,1	0,7	0,5	1,8	1,4	1,0
Calzado y sombrerería	0,1	0,1	0,1	2,8	1,7	0,7	0,1	0,2	0,0	0,2	0,5	0,0	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1
Piedra y vidrio	0,2	0,2	0,8	0,8	0,6	0,3	0,4	0,5	0,5	1,3	1,5	1,9	0,6	0,7	1,1	2,7	3,1	3,5
Metales	1,0	0,5	0,5	1,6	1,2	1,0	4,3	4,5	5,3	0,6	1,0	0,4	0,6	0,6	0,6	2,9	2,0	1,5
Maquinarias y eléctricos	0,1	0,1	0,1	0,4	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	1,3	1,4	1,4	0,0	0,0	0,0
Equipos de transporte	0,5	0,9	1,6	0,9	1,0	0,8	0,1	0,1	0,0	0,2	0,3	0,3	1,6	1,7	2,4	0,0	0,0	0,0
Varios	0,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1	1,3	1,2	1,3	0,1	0,1	0,0

Fuente: WITS y BBVA Research

En las manufacturas básicas observamos un comportamiento más heterogéneo: cuatro países tienen ventaja comparativa (Chile, Perú, Brasil y Argentina), mientras que Colombia y México presentan desventaja relativa. Durante el período analizado, algunos países han ganado competitividad en estos productos (Chile, Brasil y México), otros han experimentado pérdidas (Perú y Colombia) y Argentina, por su parte, presenta un incremento marginal, siempre de acuerdo con el indicador RCA. En el caso de Colombia se produce una mejoría hasta 2007, llegando a presentar ventaja comparativa en las manufacturas básicas, pero un retroceso posterior, al igual que en las manufacturas no básicas.

Las Tablas A.1 y A.2 del Anexo muestran la evolución de la cuota de los distintos sectores en el total de exportaciones de los países y el crecimento anual de las exportaciones por sectores.

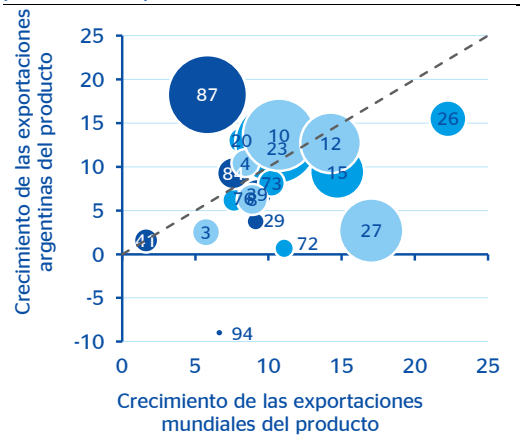
Ganancia de cuotas de mercado en la primera mitad de la década y deterioro en los últimos años

Otro indicador de competitividad es la pérdida o ganancia de cuota mundial que ha experimentado un país en los distintos productos que exporta, para lo cual comparamos la tasa de crecimiento de las exportaciones de un producto en el país con el promedio mundial. Los datos muestran que Argentina ha ganado cuota de mercado en sus principales productos manufacturados en la década 2002-2012, aunque se observa cierto deterioro en los últimos cinco años, a excepción principalmente de los equipos de transporte –su principal manufactura no básica–, que han seguido ganando cuota mundial (véanse los Gráficos 5 y A.2). En Brasil las exportaciones han crecido por encima de las mundiales en la gran mayoría de productos, pero las manufacturas no básicas han sufrido un retroceso en el segundo lustro (véanse los Gráficos 6 y A.3).

En Chile las manufacturas han ganado terreno en el mercado mundial hasta 2007 y han experimentado algo de retroceso después, aunque su principal producto manufacturado no básico ha seguido incrementando su cuota (véanse los Gráficos 7 y A.4). En Perú también se observa un mejor desempeño de las manufacturas en el primer lustro que en el segundo (véanse los Gráficos 10 y A.7).

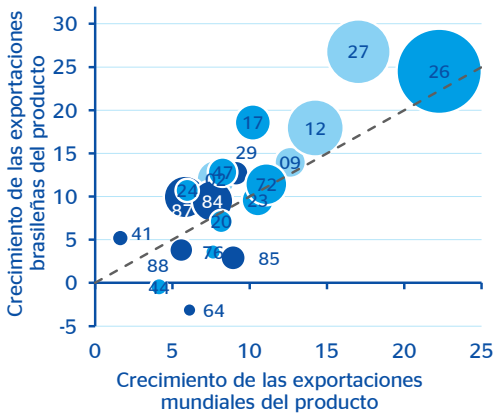
Las manufacturas colombianas –residuales en el conjunto de exportaciones del país– han ganado cuota de mercado en los primeros cinco años, pero en general han retrocedido en los cinco siguientes (véanse los Gráficos 8 y A.5). Por último, México, el país con mayor diversificación de sus exportaciones, no ha experimentado grandes variaciones en las cuotas de los productos que exporta y presenta, a diferencia del resto de países, un mejor desempeño en el segundo lustro que en el primero (véanse los Gráficos 9 y A.6)[8].

Gráfico 5
Argentina: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2002-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico 6
Brasil: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2002-2012*

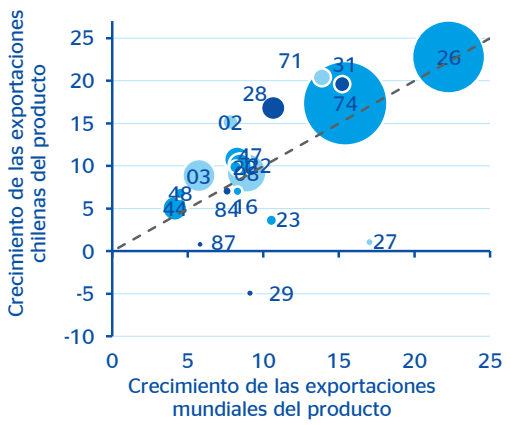


Fuente: WITS y BBVA Research

* El tamaño de la burbuja indica la cuota del producto en las exportaciones del país, y los colores clasifican los productos según sean: ● Primarios, ● Manufacturas básicas, ● Manufacturas no básicas. Además, cada producto aparece identificado con los dos dígitos de la clasificación HS 2002. Por encima de la línea de 45º, las exportaciones del producto han crecido más en el país que en el mundo y, por lo tanto, el país ha ganado cuota en las exportaciones mundiales.

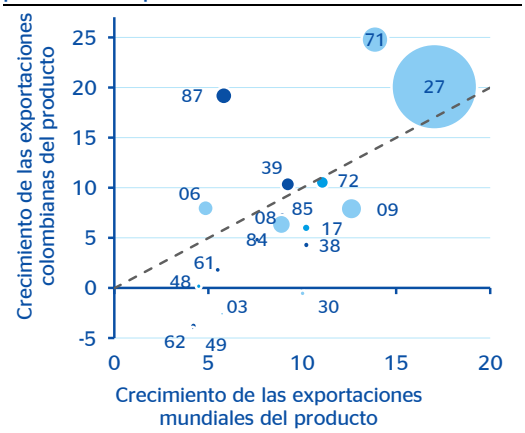
8: Los gráficos identifican los productos con los dos dígitos de la clasificación HS 2002. Por encima de la línea de 45º, las exportaciones del producto han crecido más en el país que en el mundo y, por lo tanto, el país ha ganado cuota en las exportaciones mundiales.

Gráfico 7
Chile: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2002-2012*



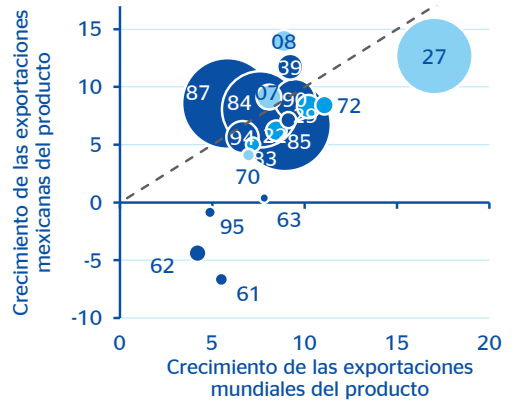
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico 8
Colombia: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2002-2012*



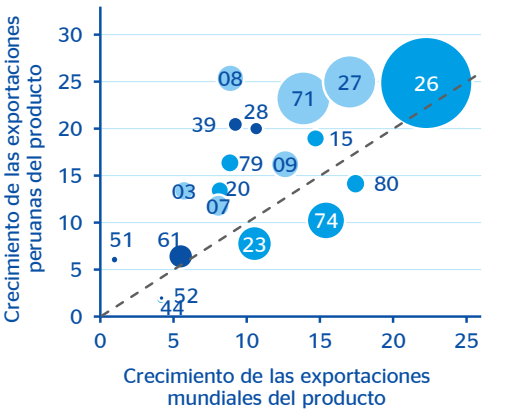
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico 9
México: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2002-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico 10
Perú: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2002-2012*

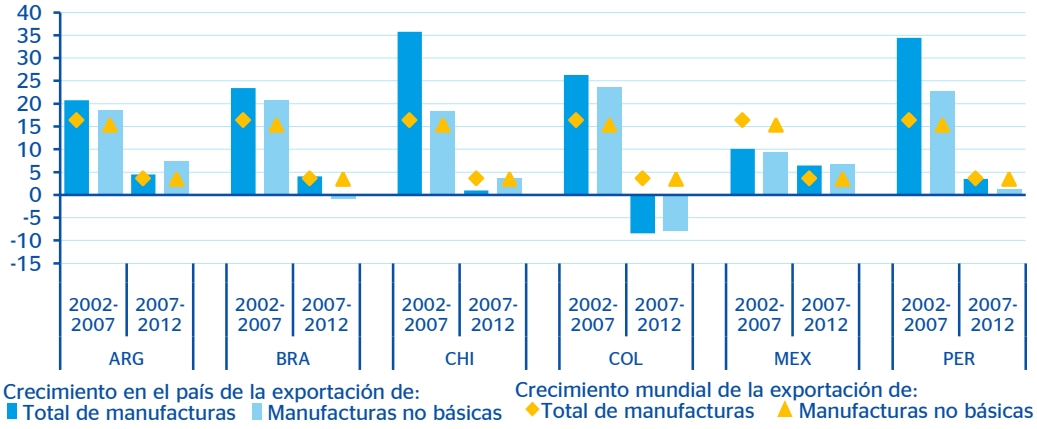


Fuente: WITS y BBVA Research

* El tamaño de la burbuja indica la cuota del producto en las exportaciones del país, y los colores clasifican los productos según sean: ● Primarios, ● Manufacturas básicas, ● Manufacturas no básicas. Además, cada producto aparece identificado con los dos dígitos de la clasificación HS 2002. Por encima de la línea de 45º, las exportaciones del producto han crecido más en el país que en el mundo y, por lo tanto, el país ha ganado cuota en las exportaciones mundiales.

Si analizamos los productos manufacturados (básicos y no básicos) en su conjunto, estos han experimentado tasas de crecimiento anuales que van desde el 10% de México al 36% de Chile en el período 2002-2007 y desde el -8% de Colombia al 6% de México entre 2007-2012 (véase el Gráfico 11). La mayoría de los países tuvieron tasas de crecimiento por encima del promedio mundial en la primera mitad de la década y por debajo o prácticamente iguales en la segunda, lo que sugiere ganancias de competitividad en los primeros años y un deterioro posterior. Una excepción importante a este comportamiento general es México, cuyas exportaciones de manufacturas crecieron menos que las mundiales hasta 2007 y más en los últimos años. Entre los que siguieron el patrón general, Chile y Perú fueron los países con un mejor comportamiento relativo en el primer lustro y Colombia el que presentó mayor deterioro en el segundo. Si restringimos la comparación a las manufacturas no básicas (menos intensivas en recursos naturales), también observamos en la mayoría de los países tasas de crecimiento por encima del mundo en el primer período e inferiores o similares entre 2007 y 2012.

Gráfico 11
Crecimiento anual (%) de la exportación de manufacturas: Latam frente al mundo

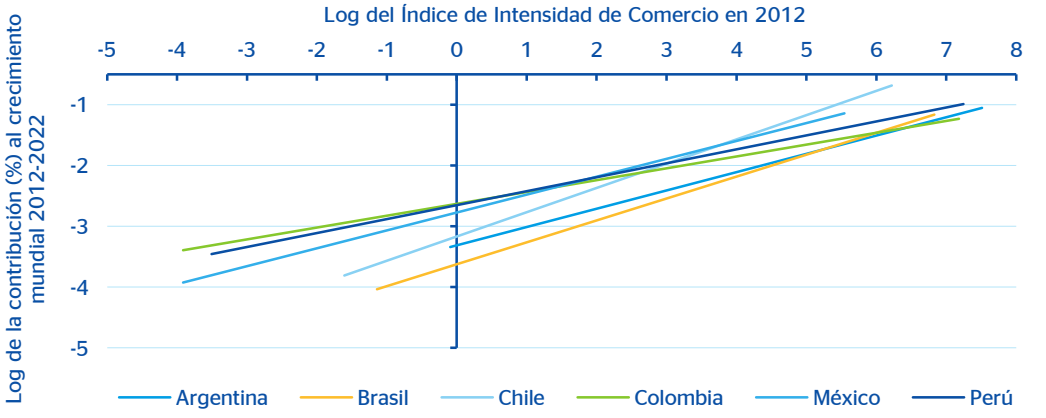


Fuente: WITS y BBVA Research

El crecimiento mundial de los productos y mercados que componen la cartera de un país sirve también como indicador del potencial de crecimiento de sus exportaciones. En este sentido, un país presenta una mejor orientación de sus exportaciones si vende productos con una demanda ascendente a economías que están experimentando un fuerte crecimiento. En el caso de Argentina, destaca que ha perdido cuota de mercado en aquellos productos de mayor crecimiento a nivel mundial y, sin embargo, ha ganado cuota en exportaciones con un crecimiento más modesto, una tendencia que se ha acentuado significativamente en el último lustro. Por el contrario, en Brasil, Chile y Perú aquellos productos con mayor cuota en su cartera presentan un alto crecimiento mundial en los diez últimos años, aunque en Chile esta orientación ha empeorado considerablemente en el último lustro.

En cuanto a la orientación de los mercados, el Gráfico 12 muestra que todos los países tienen una relación positiva entre la intensidad comercial con los distintos mercados y la contribución de éstos al crecimiento mundial, siendo Chile y Brasil los que presentan mejor orientación. Para más información, véanse los Gráficos A.8 a A.19, que muestran, para cada uno de los países, la cuota de sus distintos mercados (tamaño de la burbuja) y el crecimiento de sus exportaciones a esos destinos frente al crecimiento de las exportaciones de todo el mundo a esos mercados.

Gráfico 12
Orientación al crecimiento de los mercados de las exportaciones



Las líneas muestran la tendencia, para cada uno de los países, entre la intensidad comercial[9] en 2012 con todas aquellas economías para las que hay datos disponibles y la contribución de éstas al crecimiento mundial en la próxima década (de acuerdo con las previsiones de BBVA Research). Una pendiente positiva indica que el país tiene mayor relación comercial con aquellas economías que más contribuirán al crecimiento mundial.
Fuente: WITS y BBVA Research

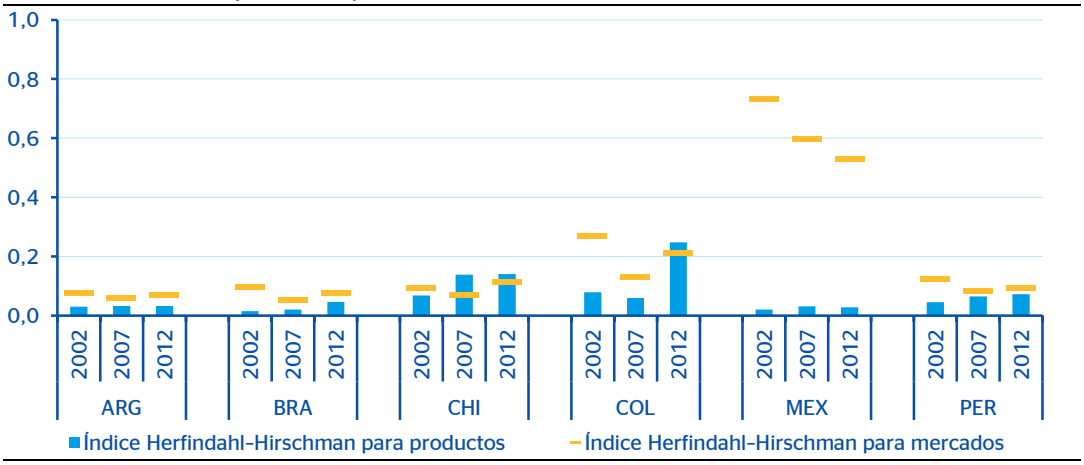
9: El Índice de Intensidad de Comercio es similar a la Ventaja Comparativa Revelada, pero aplicado a los mercados de exportación en lugar de a los productos. Se calcula como el cociente entre la cuota de un mercado en las exportaciones de un país y la cuota de ese mismo mercado en las exportaciones mundiales.

Diversificación: empeora en los productos, pero mejora en los mercados

El Gráfico 13 muestra la evolución de los índices Herfindahl-Hirschman (HH)[10] para productos y mercados en los años 2002, 2007 y 2012. En él se observa que la diversificación de los productos exportados ha disminuido en todos los países entre 2002 y 2012, aunque en algunos la caída ha sido muy pequeña (Argentina y México), mientras que en otros (como Colombia, Brasil y Chile) el retroceso ha sido más significativo en relación a la diversificación que presentaban en 2002. En Colombia el empeoramiento se produjo a partir del 2007 después de una mejora en la diversificación en los años anteriores. En Brasil el grueso del deterioro tuvo lugar también entre 2007 y 2012. En México, por el contrario, la concentración de los productos aumentó entre 2002 y 2007, pero disminuyó en los años siguientes.

Por el contrario, la diversificación de los mercados ha aumentado en todos los países, con la única excepción de Chile, aunque continúa siendo especialmente baja en México por la intensidad de su relación comercial con Estados Unidos. Esta mejora en la diversificación de los mercados se observa también –con algunas diferencias– en el Índice de Penetración de Mercados (véase el Gráfico 14), ya que la mayoría de los países ha logrado exportar a una proporción mayor del total de mercados que son compradores de los productos de su cartera, aunque sigue habiendo diferencias significativas entre los países, siendo Brasil y México los que más explotan el potencial exportador de sus productos[11].

Gráfico 13
Concentración de los productos y mercados

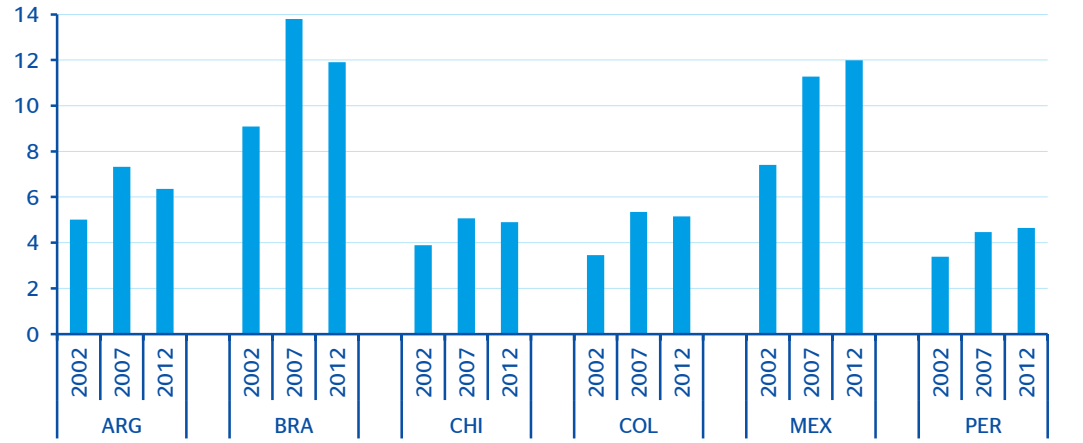


Fuente: WITS y BBVA Research

Hay que poner de manifiesto, no obstante, que la diversificación ha desempeñado un papel residual en la evolución de las exportaciones ya que, si descomponemos esta evolución en el margen intensivo (crecimiento en productos y mercados ya existentes) y el margen extensivo (nuevos productos y/o nuevos mercados), el primero es responsable prácticamente de la totalidad de la evolución de las exportaciones (véanse los Gráficos A.21 y A.22).

10: Un índice cercano a uno indica una gran concentración de la cartera de exportaciones en un pequeño grupo de productos o destinos, mientras que un índice con valor cero significa que la cartera de exportaciones está perfectamente diversificada.
11: El Gráfico A.20 muestra la evolución del número de productos y de mercados para cada uno de los países.

Gráfico 14
Índice de Penetración de Mercados



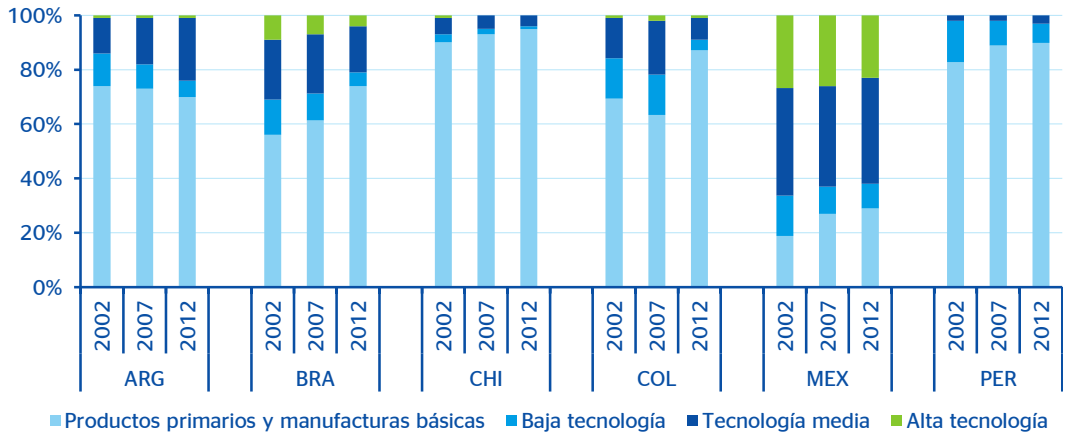
Fuente: WITS y BBVA Research

Retroceso en la sofisticación tecnológica de las exportaciones

La proporción de las manufacturas más sofisticadas (tecnología media y alta)[12] en el total de exportaciones cayó en la mayoría de los países entre 2002 y 2012 (véase el Gráfico 15), principalmente por el fuerte crecimiento de la exportación de materias primas, como ya explicamos anteriormente. En Colombia el fuerte retroceso se produjo en el segundo lustro después de haber experimentado un incremento en los años anteriores. Asimismo, en Brasil el grueso del retroceso tuvo lugar entre 2007 y 2012, mientras que en el primer lustro la caída fue muy pequeña.

Argentina y Perú son los únicos países en los que ha aumentado el peso de las manufacturas más sofisticadas en el total de exportaciones, aunque este incremento se ha producido únicamente en los productos de tecnología media y no en los de alta tecnología. En México el deterioro ha sido muy pequeño y sigue siendo el único país en el que los productos con contenido tecnológico representan el mayor porcentaje de las exportaciones totales. Si nos fijamos exclusivamente en los productos de alto contenido tecnológico, su peso es marginal en la mayoría de los países a excepción de México y, en menor medida, Brasil.

Gráfico 15
Clasificación tecnológica de las exportaciones

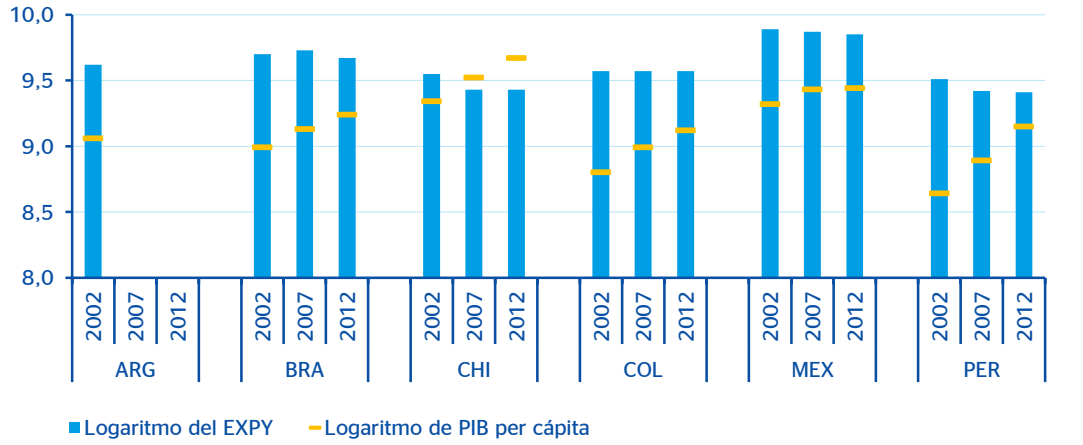


Fuente: WITS y BBVA Research

12: Utilizamos la clasificación de Lall (2000).

El deterioro en la sofisticación de las exportaciones también lo corrobora el EXPY[13], un estimador indirecto que ha disminuido ligeramente en todos los países menos en Colombia, donde se ha mantenido constante (véase el Gráfico 16). Estos descensos, unidos al incremento generalizado de la riqueza per cápita, han disminuido las brechas entre el EXPY y el PIB per cápita, hasta superar este último al primero en el caso de Chile. Es decir, ha disminuido el nivel de sofisticación de las exportaciones en términos relativos a la riqueza de los países.

Gráfico 16
Sofisticación de las exportaciones



Fuente: WITS y BBVA Research

Tal y como señalamos al inicio de la sección, los indicadores presentados deben ser analizados en conjunto antes de sacar conclusiones sobre las pérdidas o ganancias de competitividad que ha experimentado el sector manufacturero de la región en la década 2002-2012. A la vista de los datos presentados, es evidente que ha caído el peso de los productos manufacturados en el total de exportaciones, pero esto se explica principalmente por el tirón que han experimentado las materias primas, ya que la exportación de manufacturas ha crecido en la mayoría de los países más que en el conjunto del mundo, aunque la región sigue en general teniendo desventaja relativa en la exportación este tipo de productos.

Se observa, no obstante, un comportamiento diferenciado si dividimos el período de análisis en dos mitades: mientras que en general hay ganancias de cuotas mundiales entre 2002 y 2007, lo cual sugiere una mejora de la competitividad, después se han producido deterioros o pérdidas de competitividad. México es un caso particular ya que presenta un mejor comportamiento relativo en el segundo lustro que en el primero. En las siguientes secciones del estudio contextualizamos los datos para cada uno de los países y analizamos las idiosincrasias y particularidades que han afectado la competitividad de sus sectores manufactureros.

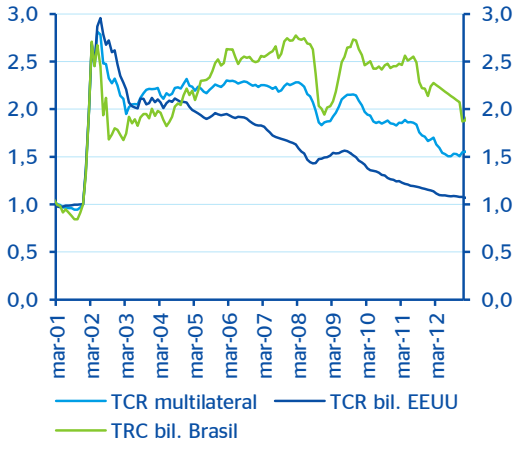
13: El cálculo del EXPY se basa en el PRODY, un estimador de la sofisticación de los productos por el promedio ponderado del PIB per cápita de los países que los producen. El EXPY de un país es el promedio ponderado de los PRODY de todos los productos que exporta. Véase Reis y Farole (2012) para más detalles sobre este indicador.

3. Argentina: el sector automotriz impulsó la competitividad manufacturera en la última década

El crecimiento de las exportaciones argentinas a un ritmo del 12% anual compuesto desde 2002 (véase la Sección 2) ha sido atribuido por algunos sectores a un tipo de cambio real más competitivo. Sin embargo, aunque es verdad que tras el colapso del régimen de convertibilidad a inicios de 2002 el tipo de cambio real saltó a un nivel más "competitivo" (depreciado) y permaneció así unos 5 años, la creciente inflación ha minado paulatinamente estas ganancias de competitividad vía precio (véase el Gráfico 17). Esto se ha reflejado en la caída del ratio de exportaciones sobre PIB (véase el Gráfico 1), en particular de las manufacturas (básicas y no básicas) y, en un plano más general, en la paulatina pérdida del superávit de cuenta corriente desde 2002. Más aún, diversos factores externos también han jugado un rol en el desempeño exportador argentino, como los términos de intercambio, que han favorecido mucho a Argentina entre 2002 y 2012 (+70%, véase el Gráfico 19).

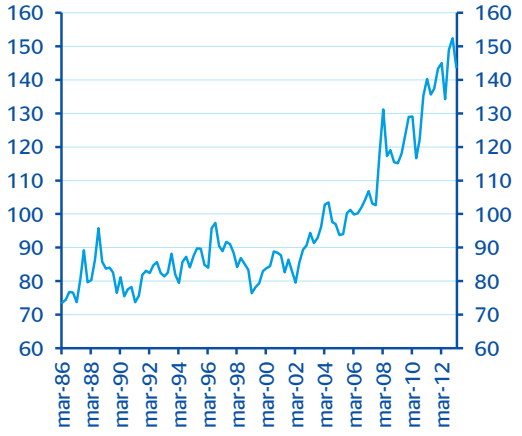
Dado todo esto, la pregunta es: ¿cómo ha evolucionado la competitividad de Argentina en la última década?, ¿tiene el país un problema de competitividad, en particular la referida al sector manufacturero?

Gráfico 17
Tipo de cambio real bilateral con EEUU y Brasil y tipo de cambio efectivo real (2001:12=1)



Fuente: BBVA Research

Gráfico 18
Términos de intercambio (2004=100)



Fuente: Indec y BBVA Research

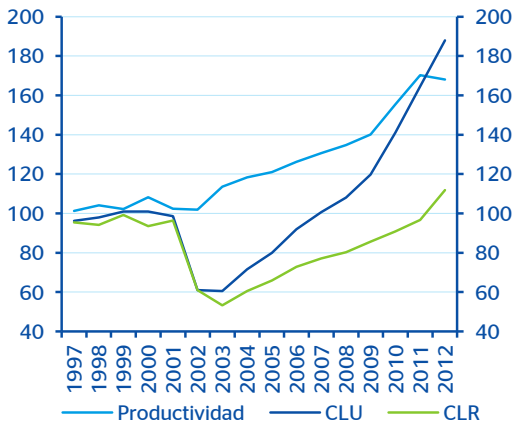
Incremento sostenido de los costes laborales, parcialmente compensado por ganancias de productividad

La industria argentina ha registrado subidas continuas del coste laboral unitario en pesos en la última década, a un promedio anual de 12% desde 2002 (véase el Gráfico 19), por el aumento constante de los salarios en pesos corrientes (véase el Gráfico 20). Si consideramos, en cambio, los salarios medidos en dólares de EEUU en el sector industrial (véase el Gráfico 20), su subida fue parcialmente compensada por la depreciación del tipo de cambio nominal. Como consecuencia, los salarios industriales promedio medidos en dólares han subido a una tasa promedio de 5,3% entre 2002 y 2012, sustancialmente por debajo del aumento de los salarios industriales medidos en pesos.

Hay que considerar, además, que este proceso ha ocurrido "*pari passu*" a un crecimiento de la productividad de 5,1% promedio entre 2002 y 2012. Por tanto, el coste laboral relativo medido

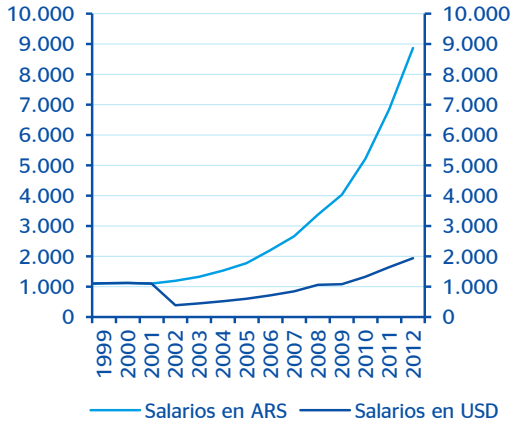
en pesos, esto es, el costo laboral unitario ajustado por el crecimiento de la productividad, aumentó a un promedio anual de 6% desde 2002 (véase el Gráfico 19). Aunque este aumento promedio anual es sustancial, cabe recordar que el año base de comparación, 2002, es un año donde hubo una gran crisis macroeconómica en el país tras la salida traumática de la convertibilidad, y por tanto el coste laboral unitario se encontraba en mínimos ya que había caído un 38% en ese año respecto a 2001, con lo cual buena parte del aumento del coste laboral en la industria desde 2002 es sólo recuperación del nivel perdido en la crisis.

Gráfico 19
Industria: producto medio, coste laboral unitario y coste laboral relativo (por trabajador, 4T01=100)



Fuente: Indec y BBVA Research

Gráfico 20
Industria: salarios en pesos y en dólares 1999-2012



Fuente: Indec y BBVA Research

La evolución del coeficiente de exportaciones de la industria es consistente con estos datos, ya que en los últimos años se exporta un 23% de la producción industrial (véase el Gráfico 21), pero la tendencia es suavemente declinante desde 2006 en línea con el mencionado aumento de los costes laborales unitarios. A su vez, la participación de los insumos importados muestra una tendencia suavemente ascendente en los últimos años, consistente con la apreciación real de la moneda (véase el Gráfico 21).

Por otro lado, es importante destacar que este comportamiento promedio esconde diferencias entre sub-sectores dentro de la industria. Si consideramos esta información a nivel de los 21 sub-sectores industriales, vemos que la industria que más creció en la década fue la de fabricación de equipos de radio, televisión y comunicaciones, con un incremento del volumen físico de producción del 23% anual, en promedio, entre 2002 y 2012; seguido por la fabricación de "vehículos automotores, remolques y autopartes" (básicamente turismos), que creció un 13,2% en promedio en esos años (véase el Gráfico 32); y por "cueros y calzado", que aumentó un 11,9%. De hecho, estos sectores, son los que explican el buen desempeño relativo de Argentina en términos del indicador RCA (véase el Gráfico 4 y la Tabla 1 de la segunda sección). En particular, el sector automotriz representó más del 12% de las exportaciones de Argentina en 2012, por lo que podemos afirmar que este sector es el principal responsable del aumento de los RCA y de las cuotas de mercado de los manufacturados de Argentina. Como además más del 80% de las exportaciones de rodados (en general) es hacia Brasil, podemos afirmar que buena parte del aumento de la competitividad del sector manufacturero argentino está relacionado con su acceso preferencial al mercado brasileño y con las ganancias de competitividad con respecto a Brasil, que pueden verse en la evolución del TCR bilateral con Brasil (véase el Gráfico 17).

En el otro lado del espectro de sub-sectores, el que menos dinamismo tuvo entre 2002 y 2012 fue la "fabricación de equipos de transporte" (buques, locomotoras, aeronaves), que cayó un 1% en todo el período; seguido por "fabricación de coque, refinamiento de productos

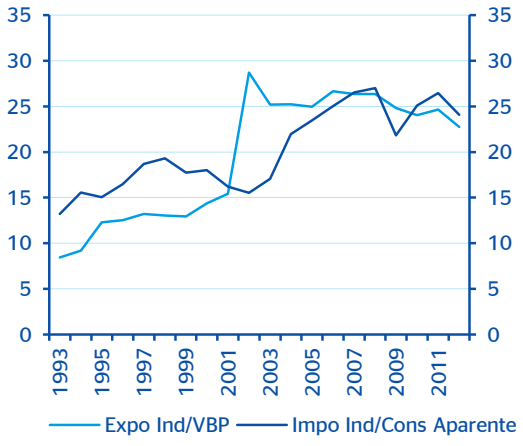
de petróleo y combustible nuclear", que creció en promedio sólo un 1% al año en el período; y por "elaboración de productos de tabaco", que lo hizo en sólo 3,5%.

En cuanto a la productividad por sub-sectores, el mayor crecimiento se dio en la fabricación de "equipos de radio, televisión y comunicaciones" (+198% entre 2002 y 2012, +11,6% a/a promedio) y en "Cueros y Calzado" (+169%, +10,4% a/a promedio), mientras que en "vehículos automotores, remolques y autopartes" el crecimiento de la productividad fue más modesto (+58%, +4,7% a/a promedio), lo que refuerza el argumento de que buena parte de su buen desempeño en términos de exportaciones se debe al acceso preferencial que tiene Argentina a Brasil en el marco del Mercosur (más detalles a lo largo de la sección).

Shock positivo de los términos de intercambio, especialmente para los bienes primarios

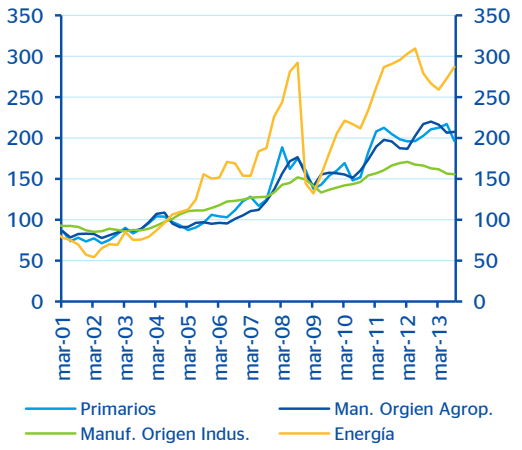
Los términos de intercambio han supuesto un fuerte shock positivo para la economía argentina desde 2002 (véase el Gráfico 18), ya que han acumulado un crecimiento del 70% hasta 2012 –una tasa de crecimiento anual de 5%– hasta ubicarse en el 2012 en los máximos históricos de la serie. Por sub-períodos, en estos 10 años los términos de intercambio han crecido a una tasa anual de 4,5% desde 2002 a 2006 (inclusive), y de 6,2% desde 2007 a 2012. Claramente, este incremento de los términos del intercambio ha supuesto un importante efecto riqueza para el país, y ha sido un factor dinamizador de las exportaciones argentinas, ya que el incremento de los precios de exportación por encima de los precios de las importaciones ha compensado parte del aumento de los costes que mencionamos antes.

Gráfico 21
Industria: coeficiente de exportaciones y de penetración de importaciones



Fuente: Indec y BBVA Research

Gráfico 22
Precio de los productos de exportación por rubro (2004=100)



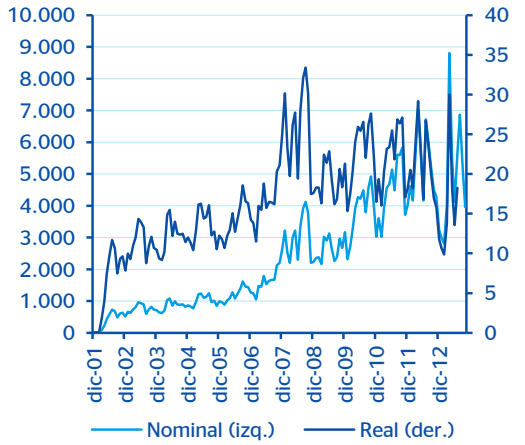
Fuente: Indec y BBVA Research

Sin embargo, hay que destacar que los principales sectores que sufrieron un shock positivo del precio de las exportaciones fueron los de productos primarios (*commodities*) y energía (combustibles y lubricantes), mientras que las manufacturas industriales han experimentado incrementos de precios sustancialmente inferiores (véase el Gráfico 22).

Además, también es clave para entender el impacto del aumento de los precios de los productos exportados sobre la evolución de las exportaciones el hecho de que desde 2002 las exportaciones están gravadas con un régimen de "retenciones" (derechos de exportación), de forma que parte del incremento de los precios de los bienes de exportación no llega a los productores (véase el Gráfico 23). Las alícuotas de estos derechos de exportación varían desde el 5% para la mayoría de las manufacturas, el 15% para las carnes y cueros, y hasta el 30-35% para la mayoría de las *commodities* agrícolas, mientras que las exportaciones de

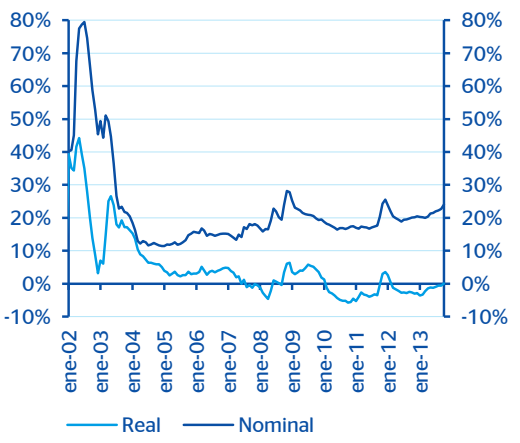
hidrocarburos tienen un régimen especial que fija un "valor de referencia" como precio máximo que puede recibir el exportador (por ejemplo, USD 70 para el barril de petróleo).

Gráfico 23
Derechos de exportación nominal (en ARS mM) y real (deflactado por el IPC)



Fuente: Ministerio de Economía, Indec y BBVA Research

Gráfico 24
Tasa de interés mensual (nominal y real, en %)



Fuente: BCRA y BBVA Research

La apreciación del tipo de cambio en términos reales desde 2007 perjudica las exportaciones

La evolución del tipo de cambio real multilateral efectivo de Argentina desde 2002 tiene dos períodos de comportamiento marcadamente diferentes, que justamente se corresponden con la periodización utilizada en este trabajo. Entre 2002 y 2006 (inclusive), tras la gran depreciación nominal y real que supuso el fin de la convertibilidad en enero de 2002 (el tipo de cambio nominal pasó de 1 ARS/USD en diciembre de 2001 a 3,80 ARS/USD en julio de 2002, ubicándose el TCRE en un nivel 150% superior al de diciembre de 2001), el tipo de cambio real se mantuvo en un nivel depreciado en términos históricos, dado que el crecimiento de los precios fue bajo en ese quinquenio en comparación con el salto del tipo de cambio. Esto es, el traspaso del tipo de cambio a precios fue muy bajo en estos cinco años iniciales.

Por el contrario, en el segundo quinquenio (2007-2012) la inflación fue subiendo paulatinamente y ha ido ganando terreno al tipo de cambio. Por tanto, el tipo de cambio real efectivo argentino se ha apreciado continuamente entre 2007 y 2012, ubicándose en diciembre de 2012 en un nivel sólo 50% superior al de diciembre de 2001. Este último período coincide con el del relativo estancamiento de las exportaciones argentinas, lo que sugiere que la apreciación del tipo de cambio real efectivo ha sido un factor relevante en dicha evolución. Sin embargo, también hay que recordar que, como vimos en la Sección 2, este es además el lustro de la crisis global, en el que, además de Argentina, otros países de la región como Chile han experimentado caídas significativas del peso de las exportaciones en su PIB, lo que sugiere que los factores globales explican parte de este deterioro.

Cabe destacar que la apreciación real de la moneda argentina ha sido atenuada por la apreciación nominal de las monedas de muchos de los principales socios comerciales de Argentina y la inflación que tuvieron los mismos. Esto puede verse, por ejemplo, comparando la evolución del tipo de cambio real bilateral (con EEUU) con la del tipo de cambio real multilateral (véase el Gráfico 17). En particular, ha sido clave en este desempeño diferencial lo ocurrido con la inflación y el tipo de cambio de Brasil, el principal socio comercial de Argentina, que implicó que el peso argentino se depreciara de forma continuada entre 2002 y 2008 (véase el Gráfico 17), lo que ha influido positivamente en las exportaciones al gigante vecino, especialmente las de automóviles. Desde 2009 en adelante, tras la alta volatilidad del TCR bilateral de fines de 2008-comienzos de 2009, el peso argentino se apreció

paulatinamente frente al real, aunque igualmente menos que frente al agregado de sus socios comerciales.

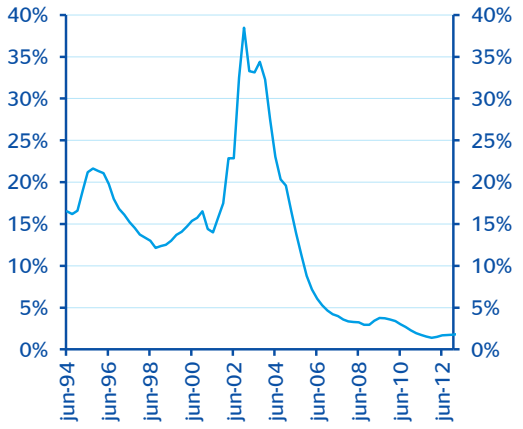
Bajo coste de financiación, aunque el reciente sistema cambiario limita la inversión extranjera

En la década bajo análisis, el coste de la financiación financiera de las firmas en Argentina se ha mantenido relativamente bajo. Aunque en términos nominales la tasa de interés activa para firmas[14] ha registrado un promedio de 22,8% entre 2002 y 2012 (véase el Gráfico 24), en términos reales el promedio ha sido de 5,4% en estos 10 años. Además, desde 2007 hasta 2012 (ambos inclusive) el promedio de la tasa real para firmas ha sido negativo de -0,5% por el repunte de la inflación (y de las expectativas de inflación) en ese período en un contexto de tasas de interés nominales relativamente estables.

Por tanto, las firmas argentinas se han financiado a tasas reales negativas en buena parte de la última década, con lo cual el coste de financiación no ha sido una traba para las mismas. De hecho, la tasa de mora ha permanecido durante los últimos 5 años en mínimos históricos (véase el Gráfico 25), lo que refleja este contexto de tasas reales persistentemente negativas para las firmas argentinas junto con el importante crecimiento del producto en la última década.

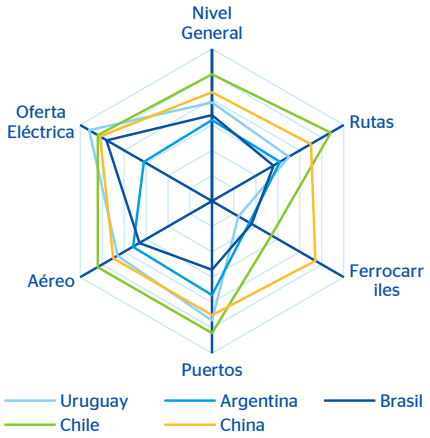
Un aspecto negativo reciente en este tema viene dado por el sistema cambiario vigente desde 2011, que está cerrando el acceso a la financiación externa de las firmas argentinas, y ha frenado notoriamente el ingreso de inversión extranjera directa.

Gráfico 25
Tasa de mora del sector privado no financiero (en % del total del crédito al sector)



Fuente: BCRA y BBVA Research

Gráfico 26
Calidad de las infraestructuras (año 2012)



Fuente: Banco Mundial y BBVA Research

Conformismo con Mercosur; no se han firmado nuevos acuerdos comerciales

El principal acuerdo comercial del país es el Mercado Común del Sur que forma junto a Brasil, Uruguay, Paraguay y, recientemente, Venezuela, y que ha sido clave para el desarrollo del sector automotriz, que es la principal manufactura de origen industrial exportada por Argentina. El principal mecanismo de protección industrial del Mercosur es el Arancel Externo Común (AEC) que tienen los países miembros para los productos extrazona, y que ha ayudado a desarrollar el mercado interno y las exportaciones intrazona. Sin embargo, en el caso del sector automotriz, al AEC existente de 35% para los automotores finales, se suman acuerdos

14: Se trata de la tasa activa para adelantos en cuenta corriente en moneda nacional para el sector privado no financiero (personas jurídicas).

sobre el contenido regional mínimo de autopartes de los coches finales producidos en cada país miembro, y sobre el establecimiento de zona de Libre Comercio. Por ejemplo, la última negociación llevada a cabo en 2008 concluyó con una fijación de un "flex" asimétrico por 5 años (prorrogado luego en 2013), que establece la relación entre importaciones y exportaciones con un valor que indica el máximo monto en dólares a importar por dólar exportado, y que permitió una mayor protección para Argentina. Los bienes incluidos en este régimen alcanzan a bienes producidos por otros sectores que se utilizan en la producción de automóviles (caucho, plástico, etc.). Así, este régimen de protección especial del sector automotriz, sumado al AEC y a la apreciación del real brasileño, ha supuesto un gran estímulo para las exportaciones del sector automotriz argentino hacia el país vecino.

Este aspecto positivo del Mercosur de permitir el desarrollo de sectores por la protección del AEC, sin embargo, tiene también el coste de limitar las ganancias de productividad que podrían tener los países miembros si se enfrentaran de lleno a la competencia internacional. Además, como ha ocurrido con los demás países del Mercosur, la pertenencia al mercado común ha supuesto cierto conformismo y no se ha buscado activamente alcanzar más acuerdos comerciales con otros países extrazona. Así, Argentina no ha firmado acuerdos comerciales relevantes en los últimos años, lo que ha limitado, de cierta manera, la capacidad de exportación de las empresas locales.

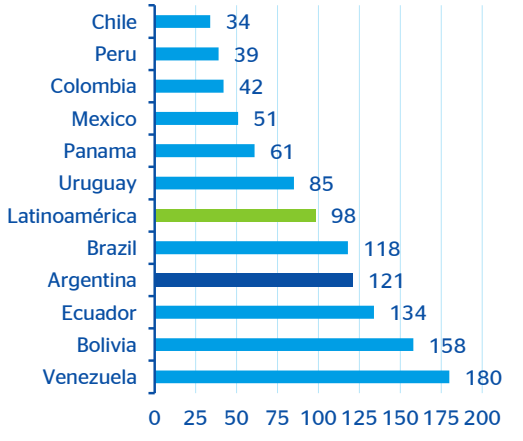
Infraestructura deficiente y dificultades para hacer negocios

La calidad de la infraestructura es un punto claramente a mejorar en Argentina, ya que en general está por debajo de la de otros países de la región como Brasil o Chile, o de otras regiones como China (véase el Gráfico 26). Tras una gran recuperación de la infraestructura en la década de 1990, en los 2000 el país ha sufrido un continuo deterioro de su infraestructura (puertos, ferrocarriles, etc.), que claramente tiene impacto en la competitividad "no precio" del país.

Las evaluaciones del ambiente de negocios tampoco son favorables para Argentina. En el último ranking *Doing Business* del Banco Mundial, Argentina figura en el puesto 121 de 189 países evaluados (véase el Gráfico 27), y en la parte inferior entre las economías latinoamericanas, por debajo de Chile (34), México (51) o Brasil (118). Dentro de los epígrafes del índice, Argentina saca su peor nota en tiempo y pasos para la obtención de permiso para construir (puesto 181 de 189 países), para empezar un negocio (155) y para el pago de impuestos (152). Las mejoras notas las obtiene en la ejecución de contratos (49), la obtención de crédito (71) y la obtención de electricidad (77). Claramente, la evaluación de estos factores estructurales no favorece a Argentina, y parte del estancamiento del desempeño exportador del país puede encontrarse en estas trabas, una vez que otros aspectos como las subidas de precios o la devaluación del tipo de cambio dejan de operar.

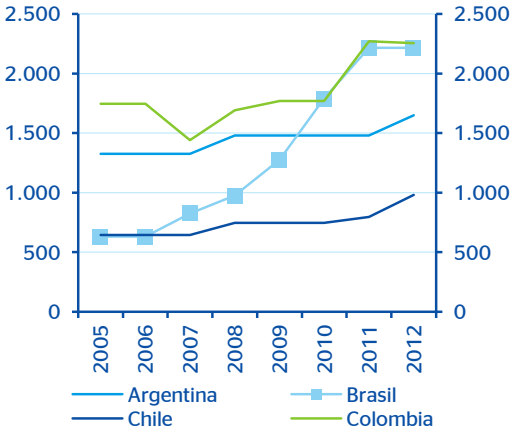
En cuanto a los costes de exportación, éstos han subido de USD 1.350 por contenedor exportado en 2005 a USD 1.650 en 2012 (véase el Gráfico 28), aunque este aumento ha sido por debajo del registrado en otros países de la región como Brasil o Colombia. Si consideramos el tiempo que se tarda en Argentina en exportar, se ha mantenido en 13 días en los últimos años, cifra similar a la de otros países de la región (véase el Gráfico 30).

Gráfico 27
Índice de facilidad para hacer negocios (puestos en el ranking del año 2013)



Fuente: Banco Mundial y BBVA Research.

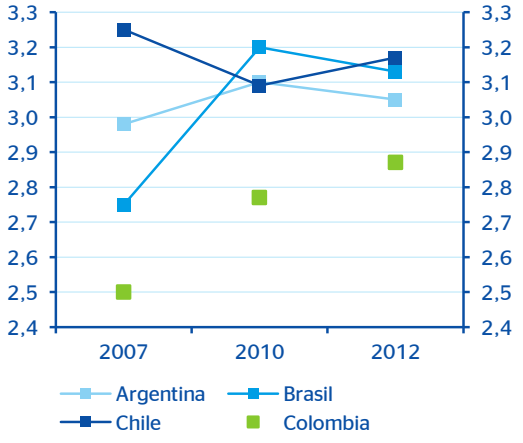
Gráfico 28
Coste para exportar un contenedor (en USD)



Fuente: Banco Mundial y BBVA Research.

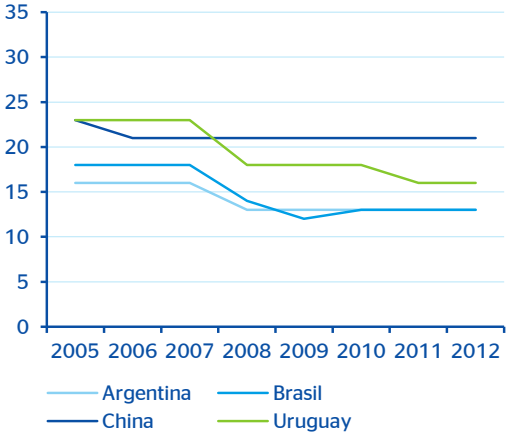
Si consideramos las barreras de tipo logísticas a la exportación, el Índice del Desempeño de Logística para el Comercio Internacional del Banco Mundial (véase el Gráfico 29), que evalúa cuestiones como la competencia y calidad de los servicios de logística de un país o la eficiencia de los procedimientos aduaneros, muestra que Argentina tiene un desempeño similar al de los principales países de América del Sur, Brasil y Chile, y mejor al de Colombia.

Gráfico 29
Índice de desempeño logístico para el comercio internacional (1:bajo; 5: alto)



Fuente: Banco Mundial y BBVA Research.

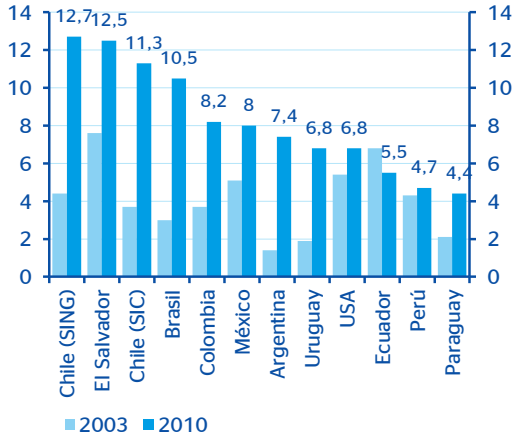
Gráfico 30
Tiempo para exportar (en días)



Fuente: Banco Mundial y BBVA Research.

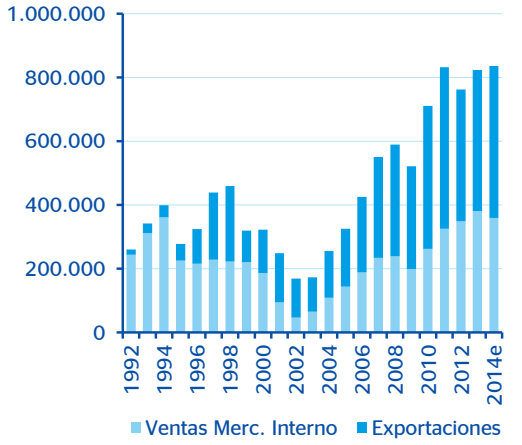
En cuanto al precio de la energía eléctrica en Argentina, aunque ha subido notoriamente desde 2003, se encuentra aún por debajo de la mayoría de los países de la región como Brasil o México (véase el Gráfico 31).

Gráfico 31
Precio de la energía eléctrica en países seleccionados (USD/KWh)



Fuente: Banco Mundial y BBVA Research.

Gráfico 32
Demanda Automotriz (unidades)



Fuente: BBVA Research.

Conclusiones

Las exportaciones argentinas en general, y las de manufacturas en particular, han tenido un buen desempeño en la década analizada en términos históricos, aunque han ido declinando en términos de PIB a lo largo del período, en parte debido a la comparación con un PIB muy bajo en el año base (2002). El indicador RCA y la comparativa entre el desempeño de los principales productos exportados por Argentina con las exportaciones mundiales de tales productos, así como otros indicadores de comercio internacional presentados en la Sección 2, muestran que las exportaciones de manufacturas en términos agregados de Argentina no han perdido competitividad en la década bajo análisis. Sin embargo, el comportamiento es heterogéneo tanto por sectores como por quinquenios, con unos pocos (pero importantes) sectores con crecimiento de la RCA y de cuotas en los mercados globales (como el automotriz), y otros sectores con ganancias de RCA y de cuotas en el primer quinquenio, y pérdidas en el segundo.

En comparación con otros rubros de exportación, las manufacturas de origen industrial han sido dentro de las exportaciones las que más han crecido en cantidades en la década bajo análisis, mientras que las manufacturas de origen agropecuario y los productos primarios han crecido básicamente por aumentos de precios. Sin embargo, las exportaciones en general, y las manufacturas en particular, han perdido dinamismo en el período más reciente. En estas páginas identificamos algunos elementos que ayudan a explicar esta falta de dinamismo. Por un lado, el incremento continuo de los costos laborales, en el contexto general de una inflación creciente desde 2003, aunque esté parcialmente compensado por las ganancias de productividad registradas, ha influido crecientemente de modo negativo en la producción y las exportaciones industriales. La apreciación real del peso argentino desde 2007, contracara de la mencionada inflación, también está afectando negativamente a las exportaciones, pese al enorme shock de términos de intercambio que está registrando el país de modo continuo desde 2002, especialmente para los bienes primarios, a lo que se suma el esquema vigente de impuestos a las exportaciones (retenciones). La apreciación real de la moneda se refleja en la pérdida del superávit de cuenta corriente en el período más reciente. El bajo coste de financiación de las firmas argentinas ha sido un factor que ha favorecido el desarrollo exportador, aunque más recientemente el sistema cambiario vigente está afectando formas alternativas de financiación de las firmas exportadoras como el ingreso de inversión extranjera directa.

Desde un punto de vista más estructural, hay muchos factores que de modo creciente afectan negativamente a la competitividad de Argentina en general, y del sector industrial en particular, lo que explica la pérdida de dinamismo que han tenido las exportaciones industriales desde 2007, y la preocupación por que esta tendencia se mantenga en los próximos años.

4. Brasil: pérdida de competitividad del sector manufacturero en los últimos años

Los datos de comercio internacional evidencian la pérdida de competitividad de los productos manufacturados, en especial de los no básicos, entre el 2007 y el 2012

La evidencia presentada en el la segunda sección de este estudio deja poco lugar a dudas: en los últimos años, precisamente entre el 2007 y el 2012, hubo una significativa pérdida de competitividad en el sector manufacturero brasileño, muy concentrada en el grupo de manufacturas no básicas, es decir, los productos manufacturados más sofisticados, menos intensivos en recursos primarios[15]. Esta pérdida de competitividad reciente borró gran parte de las ganancias observadas en el quinquenio anterior, entre el 2002 y el 2007[16].

El análisis de las tendencias de comercio internacional entre los años 2002 y 2012 presentado anteriormente (véase el Gráfico 1) muestra que las exportaciones brasileñas como proporción del PIB se mantuvieron prácticamente estables en la última década, con el aumento del peso de las exportaciones de productos primarios siendo compensado por una reducción del peso en el PIB de las exportaciones de productos manufacturados, especialmente del de productos manufacturados no básicos en la segunda mitad del período analizado.

Como proporción de las exportaciones mundiales, las exportaciones brasileñas sí aumentaron, tanto entre el 2002 y el 2007, como entre el 2007 y el 2012 (véase el Gráfico 2). Sin embargo, la expansión de las exportaciones de productos primarios explica gran parte de este aumento. Más precisamente, la expansión de los productos primarios explica, respectivamente, un 57% y un 147% de estos aumentos. Las manufacturas básicas explican un 39% de la evolución observada en ambos períodos, mientras que las no básicas contribuyeron positivamente (+5%) en el primer quinquenio, pero muy negativamente en el segundo (-86%). De manera conjunta, las manufacturas básicas y las no básicas contribuyeron positivamente a la expansión de las exportaciones de Brasil como proporción de las exportaciones globales entre el 2002 y el 2007 y negativamente entre el 2007 y el 2012 (para todo el período la contribución es pequeña, pero positiva)[17].

En línea con lo anterior, las exportaciones brasileñas de productos manufacturados crecieron a un ritmo claramente superior al de las exportaciones globales de manufacturas en el primer quinquenio analizado. Sin embargo, la situación cambió significativamente en el segundo quinquenio: las exportaciones brasileñas de manufacturados se moderaron en línea con las exportaciones globales pero el segmento de manufacturas no básicas mostró una ligera contracción que contrasta con el crecimiento global (véase el Gráfico 11).

Los indicadores de ventaja comparativa revelada RCA (véase el Gráfico 4 y la Tabla 1) y la comparativa entre el crecimiento de las exportaciones brasileñas y las globales por tipo de producto (véanse los Gráficos 6 y A.3) apoyan en general estas conclusiones.

Con pocas excepciones, los principales grupos de productos primarios mantuvieron o incluso aumentaron su (de partida elevado) nivel de competitividad en la última década de acuerdo con el indicador RCA (véase la Tabla 1). Asimismo, las exportaciones brasileñas de estos productos crecieron casi siempre más que las globales (véanse los Gráficos 6 y A.3). Destaca

15: Véase en el primer capítulo de este trabajo la definición exacta de manufacturas básicas, no básicas y productos primarios que utilizamos.
16: El desempeño relativamente positivo observado entre 2002 y 2007 está en línea con Dos Santos y Zignago (2012).
17: Esta correlación entre el buen desempeño de los productos primarios y el mal desempeño de las manufacturas no básicas está en línea con teorías, como la de la enfermedad holandesa, que predican que un aumento de la competitividad en el sector de materias primas puede generar una reducción de la competitividad en el sector manufacturero.

el desempeño del sector de petróleo, donde el país parece estar desarrollando una ventaja comparativa.

Entre los principales grupos de productos manufacturados la heterogeneidad es mayor. En las manufacturas básicas, los indicadores RCA muestran una estabilidad alrededor de niveles de competitividad relativamente elevados en la última década y un crecimiento de las exportaciones equivalente o superior a las exportaciones globales, con la principal excepción de los sectores de madera y aluminio (véase la Tabla 1 y los Gráficos 6 y A.3). Con respecto a las manufacturas no básicas, la mayor parte de los principales grupos de productos muestra un desempeño favorable entre el 2002 y el 2007 y muy desfavorable entre el 2007 y el 2012. Este es el caso de los grupos "Maquinarias y eléctricos" y "Transportes", los que tienen más peso en las exportaciones brasileñas. Los datos de RCA muestran que sólo el grupo "Pieles y cueros" sigue siendo competitivo (RCA>1), aunque menos que hace una década. Destaca la pérdida de dinamismo y de competitividad del grupo "Calzados" (véase de nuevo la Tabla 1).

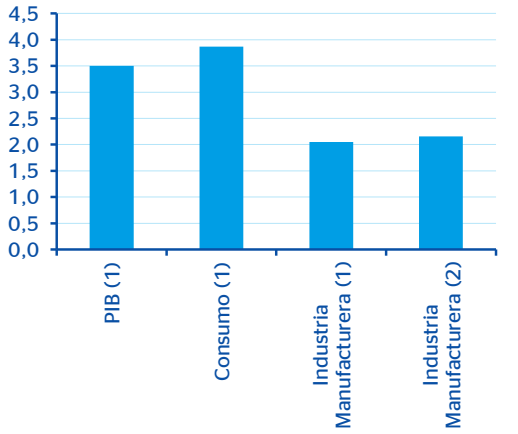
En líneas generales, estos resultados reciben el apoyo de la batería de otros indicadores de comercio internacional presentados en la segunda sección. Así, de manera general, a lo largo de la última década, y en especial en el último quinquenio, Brasil ha perdido competitividad en los sectores en los que no tenía competitividad (en las manufacturas no básicas) y ha ganado competitividad en sectores en los que ya la tenía (productos primarios y, en menor medida, manufacturas básicas).

El bajo crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados, en particular de los no básicos, podría ser atribuido a los incentivos para vender en el mercado interno generados por el relativamente elevado crecimiento de la economía brasileña entre el 2002 y el 2012 (3,5% anual, en promedio) y la elevada participación del consumo interno en el PIB (el 84%, en promedio, entre 2002 y 2012). En este caso, el débil desempeño de las exportaciones de manufacturados podría no ser debido a una pérdida de competitividad de la industria, sino consecuencia del dinamismo de la actividad económica interna.

No obstante, los datos de las cuentas nacionales y de producción industrial muestran que la expansión del sector manufacturero fue inferior a la expansión del PIB y al crecimiento del consumo interno (véase el Gráfico 33). En consecuencia, la participación de la industria manufacturera en el PIB se redujo desde el 17% en 2002 hasta el 13% en 2012 (véase el Gráfico 34)[18]. Además, aumentó la importación de productos manufacturados como proporción del consumo interno de estos productos, desde el 12% hasta el 22%, y las exportaciones manufactureras como proporción de la producción manufacturera interna se mantuvo prácticamente estable alrededor del 15% en la última década (véase el Gráfico 35). Como muestran los gráficos correspondientes, el deterioro de todos estos indicadores está altamente concentrado en el período 2007-2012, en línea con los datos de comercio presentados anteriormente.

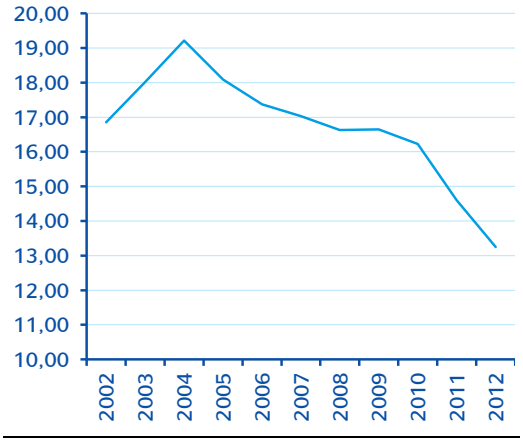
18: El peso de la industria total, que incluye la industria extractiva, bajó desde el 27% hasta el 26% del PIB en el mismo período. La industria total creció a un ritmo anual promedio de 2,8%, de acuerdo con los datos de las cuentas nacionales, y de 2,4% de acuerdo con los datos del indicador de producción industrial mensual del IBGE. Estos datos no están incluidos en los gráficos.

Gráfico 33
Crecimiento anual promedio entre 2002 y 2012 (%)



(1) De las cuentas nacionales. (2) De los datos del indicador de producción industrial mensual.
Fuente: IBGE.

Gráfico 34
Participación de la industria manufacturera en el PIB (%)

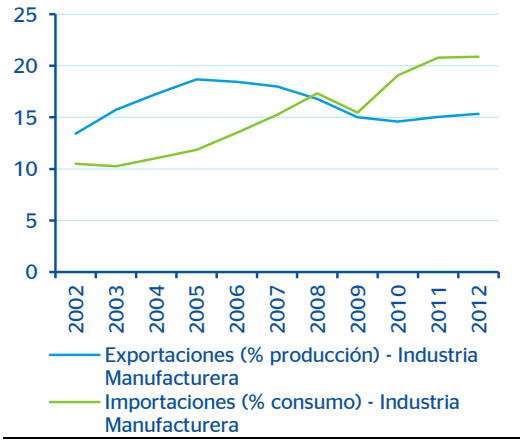


Fuente: IBGE.

Asimismo, el déficit comercial en el sector manufacturero pasó de 5 mil millones de dólares en 2002 a 94 mil millones en el 2012, debido a un crecimiento del 14% al año de las importaciones de productos manufacturados frente a un crecimiento de apenas 6% de las exportaciones de manufacturas (véase el Gráfico 36).

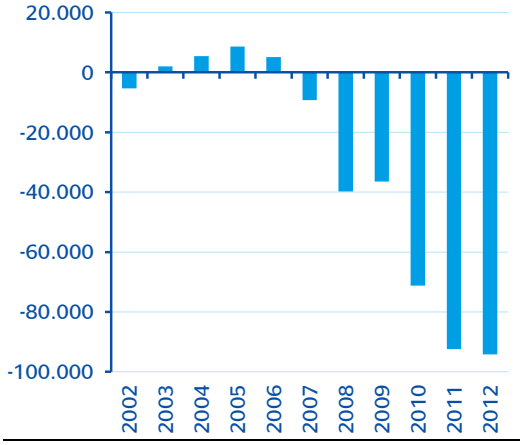
Estos indicadores refuerzan el argumento a favor de la conclusión de que ha habido una pérdida de competitividad de la industria manufacturera en los últimos años. Finalmente, la literatura reciente sobre el tema —véase Canuto, Cavallari y Reis (2013) y OECD (2013), por ejemplo— y los *rankings* elaborados por distintas entidades también apoyan esta visión, ayudando a consolidar el diagnóstico de pérdida de competitividad del sector manufacturero en los últimos años[19].

Gráfico 35
Industria manufacturera: indicadores de apertura comercial (%)



Fuente: IPEADATA y FUNCEX.

Gráfico 36
Saldo comercial de los productos manufacturados (millones de dólares)



Fuente: MDIC y IPEADATA.

19: Con respecto a los *rankings* de competitividad, Brasil ocupaba en 2013 el puesto 14 entre los 15 países "comparables" analizados por la Confederación Nacional de la Industria de Brasil (13 entre 14 en el 2012), el puesto 37 entre 43 en el 2012 de acuerdo con el indicador de la FIESP (39 entre 43 en el 2002), el 56 de 148 países en el 2013-2014 para el World Economic Forum (48 de 144 en el 2012 y 57 de 125 en el 2005) y la posición 51 entre los 60 países seleccionados por IMD en el 2013 (puesto 46 y 40, respectivamente, en 2012 y 2009).

Como veremos más adelante, hay una serie de factores que explican el deterioro de los niveles de competitividad del sector de manufacturas brasileño.

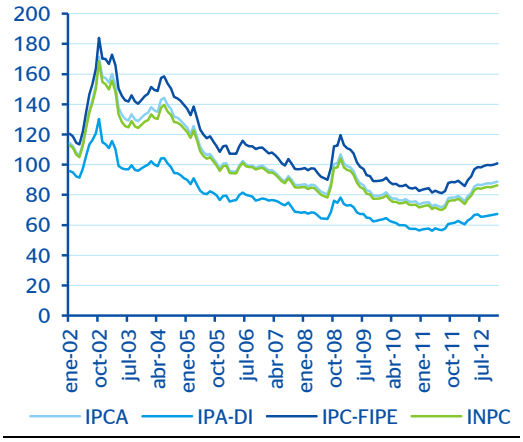
La apreciación cambiaria impactó negativamente la evolución de la competitividad en la última década

Independientemente de la medida de precios internos que se tome, el tipo de cambio efectivo real se apreció significativamente en el período 2002-2012 (véase el Gráfico 37). Asimismo, la apreciación acumulada en el período varía desde el 16% de acuerdo con el IPC-FIPE hasta el 30% de acuerdo con el IPA-DI, que a diferencia de los otros tres índices presentados en el Gráfico 37 es una medida de precios al productor y no al consumidor.

El movimiento de apreciación ocurrió en gran parte entre el final de 2002 y mediados de 2008, es decir, en el período comprendido entre las elecciones que llevaron por primera vez a Luiz Inácio Lula da Silva a su primer mandato como presidente hasta prácticamente la quiebra de Lehman Brothers y el inicio de la crisis económica global.

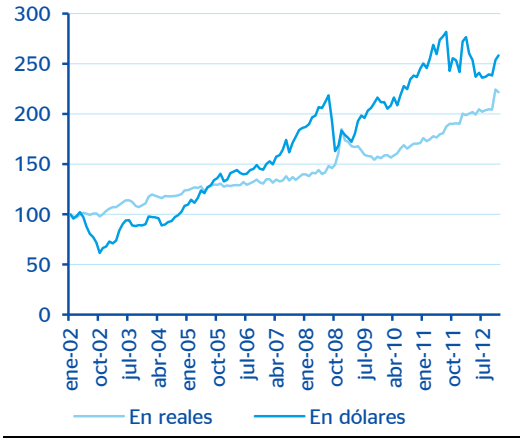
Asimismo, el cambio se mantuvo en un nivel mucho más apreciado en la segunda mitad del período 2002-2012, lo que ayuda a entender que la pérdida de competitividad del sector manufacturero haya sido observada en dicho período.

Gráfico 37
Tipo de cambio efectivo real, calculado a partir de distintos índices de precio internos (índices, 1994=100)



Fuente: BCB.

Gráfico 38
Coste laboral unitario del sector industrial en reales y en dólares (índice, enero 2002=100)



Fuente: IPEADATA, BCB, IBGE y BBVA Research.

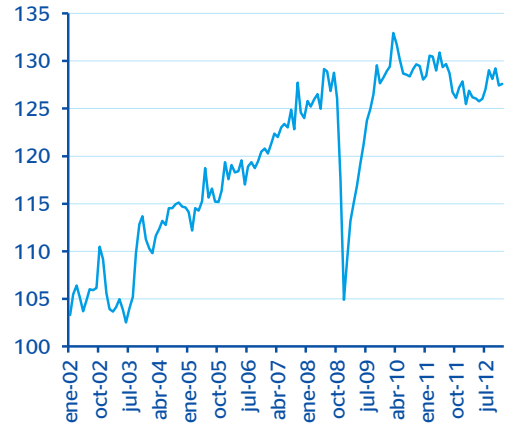
El aumento del coste laboral unitario fue muy superior al de la productividad del trabajo, lo que también ayuda a entender la pérdida de competitividad reciente

En el período 2002-2012, el coste laboral unitario en el sector industrial medido en reales aumentó un 121% o, equivalentemente, un 7,5% al año en promedio. Este crecimiento fue especialmente elevado en los dos últimos años del período analizado, cuando creció a un ritmo de aproximadamente 14% al año (véase el Gráfico 38).

Este crecimiento es muy superior a la productividad del sector industrial brasileño, que creció tan solo un 27% entre 2002 y 2012, equivalente a una tasa de expansión anual del 2,2% (véase el Gráfico 39). Su crecimiento fue particularmente bajo, incluso negativo, en 2011 y 2012.

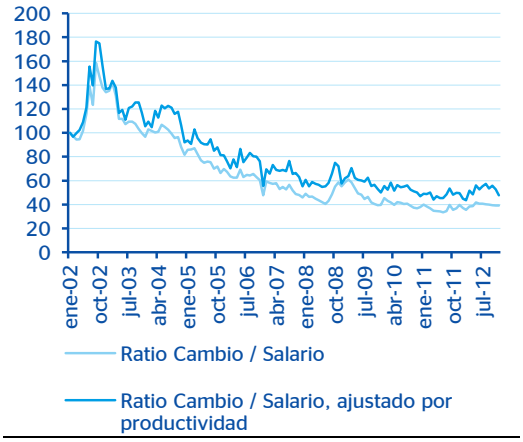
Esta brecha entre el crecimiento de los costes laborales y la productividad laboral es un factor fundamental para entender el deterioro de la competitividad del sector manufacturero en los últimos años.

Gráfico 39
Productividad de la mano de obra en el sector industrial (índice, enero 2002=100)



Fuente: IPEADATA, BCB, IBGE y BBVA Research.

Gráfico 40
Ratios de Tipo de Cambio / Salario (índices, enero 2002=100)



Fuente: BCB.

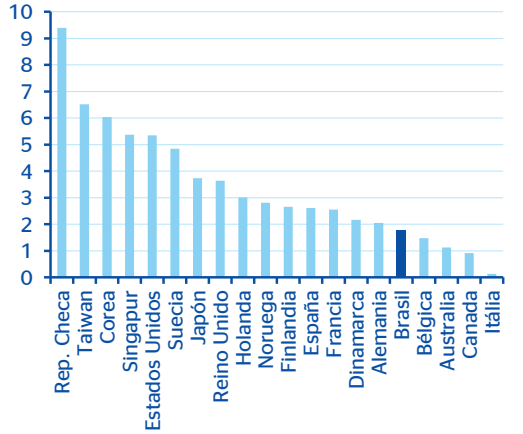
Medido en dólares, el coste de la mano de obra creció un 158% en lo acumulado entre 2002 y 2012 o un 9,0% al año en promedio. Así, la brecha entre los costes y la productividad es más pronunciada al medirla en dólares, algo que resulta de la ya referida apreciación del tipo de cambio.

Asimismo, el diferencial costes-productividad medido en moneda local resulta incluso más importante que la apreciación del tipo de cambio per se para explicar la menor competitividad de los productos manufacturados brasileños, especialmente en los años más recientes.

El significativo aumento de los salarios internos y la simultánea apreciación del cambio causaron un deterioro de 60% del ratio cambio/salario en la última década. Las ganancias de productividad han sido muy pequeñas para cambiar este cuadro (véase el Gráfico 40). Así, bajo esta otra perspectiva, los aumentos de productividad han sido claramente insuficientes para contrarrestar el aumento de los costes laborales y la apreciación del tipo de cambio.

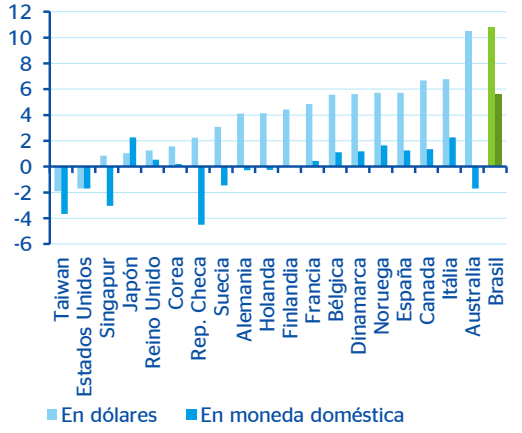
En términos de comparación con otros países, el aumento de la productividad en Brasil ha sido pequeño mientras la evolución del coste laboral unitario en la última década (tanto en moneda local, como en dólares) ha sido con diferencia la más desfavorable de todos los países analizados (véanse los Gráficos 41 y 42).

Gráfico 41
Aumento anual de la productividad de la mano de obra en el sector manufacturero entre 2002 y 2011 (%)



Fuente: Bureau of Labor Statistics.

Gráfico 42
Aumento anual del coste laboral unitario en el sector manufacturero entre 2002 y 2011 (%)

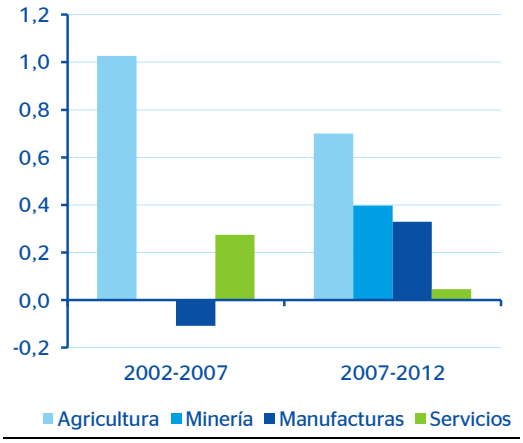


Fuente: Bureau of Labor Statistics.

El aumento de la productividad sigue siendo una asignatura pendiente de la economía en su conjunto, aunque el problema del sector manufacturero parece ser más severo —véase el Gráfico 43 o, alternativamente, Frischtak (2012)—.

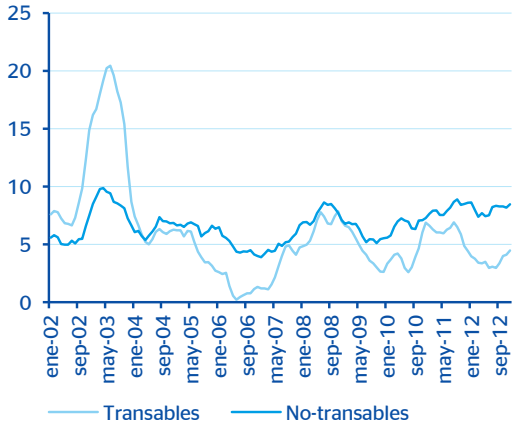
Además, el aumento de los precios de los productos primarios y de algunas manufacturas básicas, que ha sido el principal determinante de un aumento del 28% en los términos de intercambio entre 2002 y 2012 (20% entre 2007 y 2012), ha producido un efecto riqueza e impulsado el aumento de los salarios en el período. Este aumento de costes ha sido particularmente pesado para algunos sectores transables, como el de las manufacturas (y en especial el de las manufacturas no básicas), a la vez que los no transables, como el sector de servicios, pudieron ajustar sus precios al alza con más facilidad, debido al menor grado de competencia que afrontan internamente (el Gráfico 44 muestra que la inflación de los transables ha sido consistentemente más baja que la de los no transables desde el inicio de 2004).

Gráfico 43
Aumento anual de la productividad de la mano de obra por sectores (%)



Fuente: OECD (2013) y BBVA Research.

Gráfico 44
Inflación de transables y no transables (% a/a)



Fuente: BCB.

El avance en el entorno institucional, en la infraestructura y en otros factores fue limitado y ciertamente insuficiente para contrarrestar los elementos que perjudicaron la competitividad

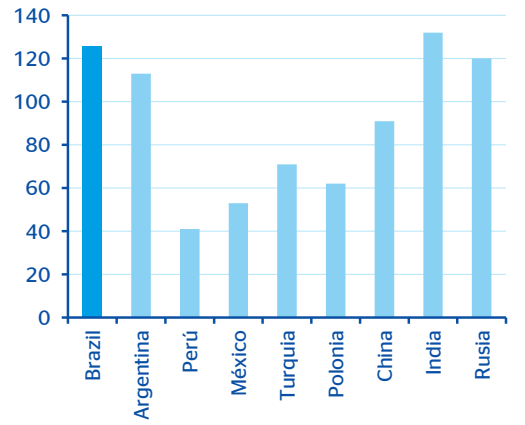
Hay otros factores que potencialmente pueden impactar la competitividad de la economía y del sector manufacturero: entorno institucional, costes energéticos, carga tributaria, coste de capital, costes logísticos, acceso a mercados, etc. En el caso de Brasil, la evidencia disponible para la última década sugiere que hubo poco avance —en algunos casos, ninguno— en términos de apoyo a la competitividad. En todo caso, los avances puntuales seguramente no fueron suficientes para compensar el cuadro general de pérdida de competitividad del sector manufacturero.

La evolución de la productividad total de los factores (PTF), que es una medida de productividad de la economía en su conjunto, fue relativamente modesta entre 2002 y 2012. En concreto, de acuerdo con nuestras estimaciones la PTF contribuyó con aproximadamente 0,7 puntos porcentuales al crecimiento del PIB brasileño, tan solo un 20% del crecimiento potencial de la economía en el período (el 80% restante provino de la acumulación de los factores de producción: trabajo y capital físico). En otras economías emergentes la contribución de la PTF fue mucho más significativa: en Turquía, China y Perú, por ejemplo, la PTF contribuyó con 1,0 p.p., 3,7 p.p. y 2,7 p.p., respectivamente, al crecimiento de estos países. De acuerdo con los datos estimados por otras instituciones, el desempeño de la PTF en Brasil fue aún menos favorable de lo que estimamos nosotros —

véase, por ejemplo, OECD (2013)–. Asimismo, la evidencia disponible para los últimos años sugiere que la productividad del sector manufacturero fue menor que la de la economía en su conjunto.

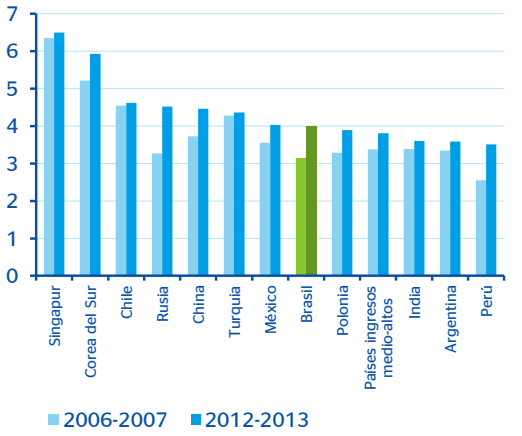
A pesar de algunos avances registrados en el entorno institucional en los últimos años, Brasil sigue estando en una muy mala situación en cuanto a la facilidad para hacer negocios. En el 2012, iniciar un negocio requería en promedio 108 días y 13 trámites (en comparación con 152 días y 17 trámites en el 2004). Costes tan elevados como estos, entre otros factores, dejan a Brasil en una mala posición –126 entre 183 países– en el *ranking Doing Business* del Banco Mundial (véase el Gráfico 45).

Gráfico 45
Facilidad para hacer negocios (posiciones en el ranking de 2012)



Fuente: Ease of Doing Business (2012).

Gráfico 46
Indicador de calidad de la infraestructura (1:peor; 7:mejor)



Fuente: World Economic Forum.

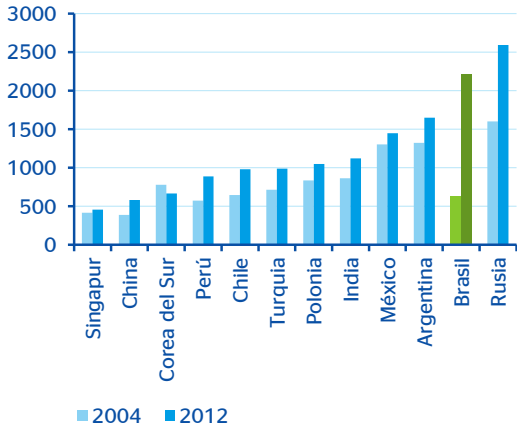
Los esfuerzos recientes por mejorar la infraestructura se reflejan, por ejemplo, en un indicador divulgado por el World Economic Forum, mostrado en el Gráfico 46. Sin embargo, este indicador también muestra que el país está todavía lejos de igualar los niveles de países como Singapur, Corea del Sur y Chile. En la misma línea, los datos usados en el *ranking* de competitividad de la Confederación Nacional de la Industria (CNI) sitúan a la infraestructura brasileña en el tercio inferior de los países analizados. A pesar de la puesta en marcha por el gobierno brasileño de un plan para fomentar las inversiones en infraestructura (el PAC, Plan de Aceleración del Crecimiento), su participación en el PIB sigue siendo muy baja, un 2,32% en promedio entre 2001 y 2012, muy inferior a la de países como Chile, Perú, India, Vietnam, China y Tailandia, e insuficiente para impulsar un crecimiento similar al de Corea del Sur y otros países industrializados del este asiático e incluso para mantener el stock de capital per cápita existente –véase Frischtak (2012)–.

Teniendo en cuenta las debilidades del entorno de negocios, los problemas de infraestructura y la apreciación del tipo de cambio, entre otras dificultades, no es una gran sorpresa que Brasil ocupara en 2012 el puesto 27 entre 188 países en el *ranking* del coste para exportar un contenedor y fuera el segundo país donde más aumentó este coste entre 2005 y 2012 (véase el Gráfico 47).

Dos otras áreas en las que los problemas son muy conocidos y el desempeño reciente ha sido claramente insatisfactorio para apoyar una mejora de la competitividad son la carga tributaria, que representaba un 35,9% del PIB en el 2012, mismo valor que en el 2002, y el coste de la energía, que para el sector industrial ha subido aproximadamente un 57% en términos reales entre el inicio de 2003 y el final de 2012 (véanse los Gráficos 48 y 49). Los recortes de impuestos y la reducción de las tarifas de electricidad anunciados a lo largo de 2013 van en la dirección correcta, pese a los problemas de implementación observados. En todo caso fueron

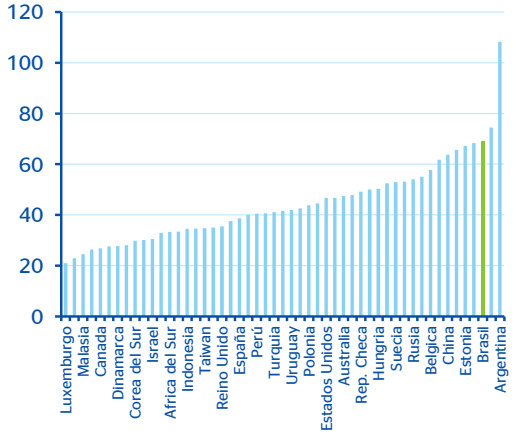
insuficientes para cambiar el cuadro negativo marcado por altos costes energéticos y una carga tributaria muy elevada.

Gráfico 47
Coste para exportar un contenedor (en USD)



Fuente: Banco Mundial.

Gráfico 48
Carga tributaria de las empresas: tasa de impuesto total, 2012 (% de los beneficios)

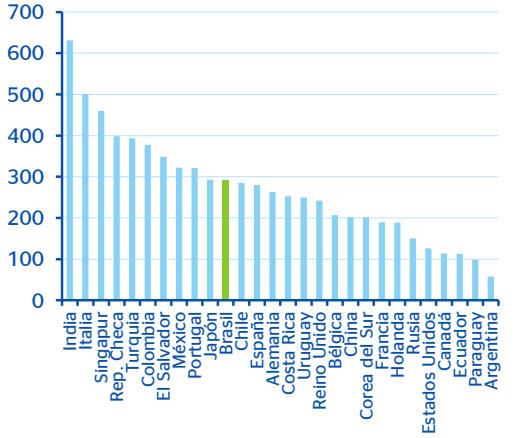


Fuente: OECD (2013), Banco Mundial y PwC.

Brasil tampoco ha presentado en los últimos años avances significativos en el acceso preferencial a otros mercados a través de acuerdos comerciales con otros países. De hecho, el número de acuerdos firmados por Brasil es inferior al de otros países de la región como Chile, Colombia, Perú y México y también al de países asiáticos como China, Corea, India e Indonesia –véase BBVA Research (2013c)–.

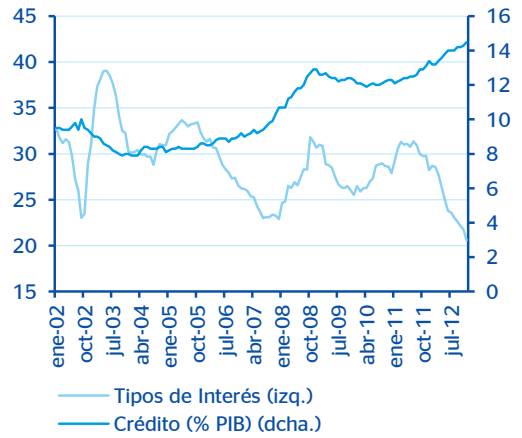
Donde sí se ha producido un avance importante es en el acceso (y con costes más bajos) a la financiación, tanto a través del sistema bancario como en el mercado de capitales, ya sea internamente o en el exterior –véase el Gráfico 50 y Dos Santos (2012)–.

Gráfico 49
Tarifa de electricidad para el sector industrial (en reales por megavatio hora)



Fuente: Federación de la Industria de Río de Janeiro - FIRJAN.

Gráfico 50
Crédito bancario: tipo de interés promedio y volumen (% PIB)



Fuente: BCB.

Finalmente, la literatura y los indicadores existentes muestran mejoras puntuales, aunque insuficientes, en áreas como educación e innovación y tecnología (véase CNI (2013), por ejemplo).

Conclusiones

La sección inicial de este artículo y esta sección específica sobre Brasil ponen en evidencia los crecientes problemas de competitividad afrontados por el sector manufacturero brasileño en los últimos años, y en particular por el segmento de las manufacturas no básicas, es decir, el menos intensivo en productos primarios.

Tras un período relativamente positivo, entre el 2002 y el 2007, la apreciación del tipo de cambio, el aumento de los costes laborales, el escaso aumento de la productividad de la mano de obra y la falta de reformas que mejorasen el entorno institucional de manera significativa hicieron que el sector manufacturero sufriera una clara pérdida de competitividad en el período 2007-2012.

Aunque no fuera el objetivo de esta sección, la evidencia presentada en ella muestra que el país presenta síntomas de la enfermedad holandesa.

Los resultados presentados en este trabajo refuerzan el diagnóstico de que el sector manufacturero afronta un grave problema de competitividad y apoyan la visión más general de que el país tiene un problema de oferta. Algo que también es respaldado por una serie de indicadores macroeconómicos, como el (bajo) crecimiento, la (elevada) inflación y el (creciente) déficit en cuenta corriente, por ejemplo.

Asimismo, esta sección del artículo presenta datos y análisis que pueden enriquecer tanto la literatura como el debate público sobre el tema. Con respecto a este último, aparentemente ha logrado hacer que el gobierno incorporara la competitividad en su agenda. En este entorno, el gobierno ha anunciado recientemente medidas que van en la dirección correcta, como la reducción de la tarifa de electricidad y de algunos impuestos. Sin embargo, tanto los problemas de implementación de estas medidas, como la falta de un plan de reformas más general y ambicioso reducen el optimismo de que haya una mejora de la competitividad a través de ganancias de productividad, que sería lo más deseable.

Así, tomando en consideración las señales recientes, lo más probable es que el problema de la falta de competitividad se resuelva (más bien se atenúe) a través de una depreciación del tipo de cambio y de una moderación de la actividad económica.

5. Chile: mayores costes y la apreciación cambiaria debilitan la competitividad manufacturera en el último lustro

En términos generales, durante los últimos cinco años la industria chilena ha visto un retroceso en el proceso ascendente de ganancias de competitividad observado desde el 2002. Dicho retroceso se caracteriza por una apreciación del peso chileno –en un contexto de depreciación multilateral del dólar– y por un aumento de costos laborales y energéticos. Sin embargo, observamos que esto habría sido compensado en parte por menores costes de financiación –en particular la externa– y por una mayor profundización del mercado de coberturas cambiarias.

Para aproximarnos a la evolución de la competitividad en Chile hemos construido indicadores para la industria como un todo y también para diversos subsectores industriales[20]. Estos se basan en cifras oficiales del índice de valor unitario de exportaciones industriales –IVUX industriales medidos en USD–, en el nivel del tipo de cambio nominal, y en nuestra mejor estimación para un índice de costes laborales unitarios del sector (véase la siguiente subsección para más detalles).

De esta forma, nuestros indicadores sugieren que en términos agregados la industria mostró una trayectoria ascendente de ganancias de competitividad durante el período 2003-2007 (estimamos que del orden de 24,6%), para luego contraerse parcialmente hacia el año 2012 (retroceso de 3,7% en el período). En este contexto, y a pesar de mostrar dificultades durante el período post-Lehman, la industria como un todo ha logrado aumentar su competitividad durante el período 2003-2012 en algo cercano al 20%, de acuerdo con nuestro indicador. Lo anterior no deja de llamar la atención y contrasta con la evolución del tipo de cambio real multilateral –utilizado como medida de la competitividad agregada de la economía–, que mostró una apreciación del 10% durante el período 2003-2007 y una adicional de 4,2% hacia el 2012, es decir, una caída de 13,8% para todo el período (véase el Gráfico 51).

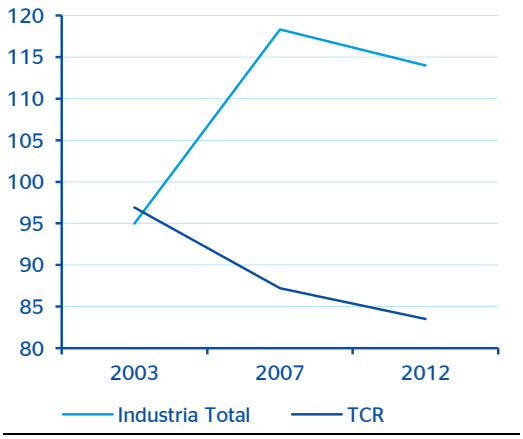
En este contexto, la evolución apreciativa que mostró el tipo de cambio nominal durante los últimos años –por depreciación multilateral del dólar– habría sido el principal elemento detrás del retroceso observado en la competitividad. A lo anterior se suma un alza importante de los costes laborales producto del cambio en la composición del crecimiento local, que terminó ejerciendo presión sobre el uso de recursos domésticos. Este cambio se caracterizó por una mayor expansión de la demanda interna, lo que impulsó sectores relativamente más intensivos en el uso mano de obra de mayor cualificación. Sin embargo, debemos considera que detrás de este cambio de composición en el crecimiento, con fuerte expansión de la inversión y del consumo privado, se oculta el efecto riqueza de unos términos de intercambio más favorables (consecuencia de un precio del cobre elevado).

20: El indicador utilizado para medir la competitividad se base en la construcción de un tipo de cambio real para diversas sub-industrias en base a la siguiente definición utilizada para Índice de Competitividad (IC):

$$IC_i(t) = \frac{E(t) * IVUX_i(t)}{CLU_{Industria}(t)}$$

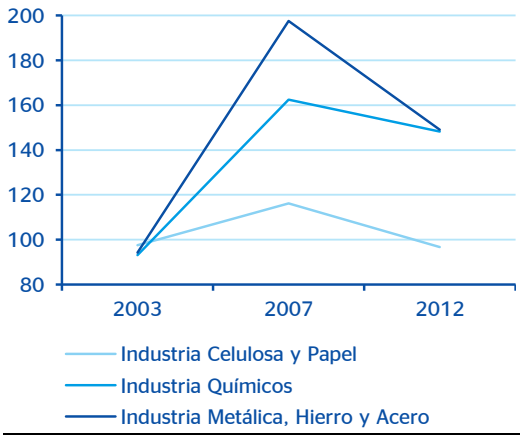
Donde E es el tipo de cambio nominal. Tanto para el IVUX como para el CLU de la industria se utilizan series trimestrales desestacionalizadas.

Gráfico 51
Competitividad industrial agregada vs. TCR multilateral (nivel, marzo-2003=100)



Fuente: INE, BCCh y BBVA Research.

Gráfico 52
Subsectores industriales con evolución similar a competitividad industrial agregada (nivel, marzo-2003=100)



Fuente: INE, BCCh y BBVA Research.

Si bien dichos factores podrían relacionarse a fenómenos transitorios, existe un elemento estructural que compromete las perspectivas para la competitividad industrial durante los próximos años, en particular, la evolución esperada de los costes energéticos. Dicho sector ha visto dificultades para materializar inversiones durante los últimos años, atribuibles a elementos medioambientales que han terminado judicializando una parte importante de los nuevos proyectos (véanse las siguientes subsecciones para mayor detalle).

Nuestra observación sobre la evolución de la competitividad del sector manufacturero chileno se ratifica, en general, en los indicadores de comercio analizados en la segunda sección. Al respecto, vemos coincidencia en las conclusiones que se desprenden de los indicadores de ventaja comparativa revelada (RCA) para el conjunto del sector manufacturero chileno durante el período 2002-20012. Estos indicadores muestran un incremento de las ventajas comparativas de 31,8% para dicho período; sin embargo, se observa un agotamiento durante el 2007-2012 al crecer sólo un 6,4% (para más detalle sobre los RCA, véase la discusión de la segunda sección, el Gráfico 4 y la Tabla 1). Por su parte, los indicadores de orientación de los mercados (véanse los Gráficos A.13 y A.14), que evalúan ventajas relacionadas con la composición de los destinos de las exportaciones industriales, muestran una posición ventajosa de Chile respecto al resto de la región durante el período 2002-2007, asociada principalmente a la implementación de acuerdos de libre comercio con economías de mayor crecimiento económico, como China. Sin embargo, en los últimos años (entre 2007 y 2012) las ventajas en la orientación de las exportaciones manufactureras han perdido terreno, y estimamos que este deterioro está asociado a la dificultad para redirigir la producción después del episodio de Lehman, período en el cual la demanda externa ha mostrado un menor dinamismo. Finalmente, los datos de la segunda sección muestran que en general los productos manufacturados chilenos lograron aumentar su cuota en los mercados internacionales entre 2002 y 2007, pero no pudieron evitar una reducción de su participación en el comercio global en el último lustro (véanse los Gráficos 7 y A.4).

La evolución de la competitividad manufacturera muestra heterogeneidad entre subsectores

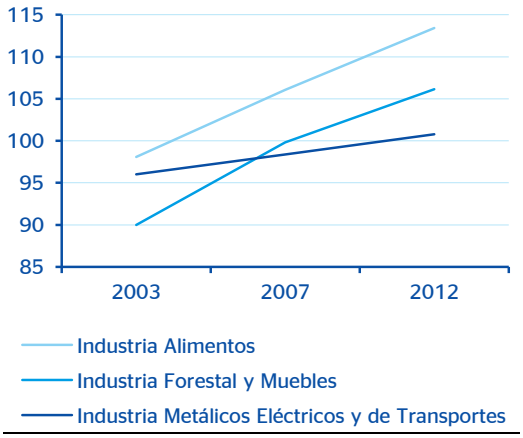
Por otro lado, observamos un grado de heterogeneidad importante en la evolución de la competitividad de los diversos subsectores. Para identificar dichos subsectores, los hemos clasificado en tres grupos.

En primer lugar, están aquellos que muestran un comportamiento similar al indicador de la industria agregada, es decir, un impulso significativo de la competitividad entre los años 2003-

2007, para luego ceder hacia fines del 2012 (véase el Gráfico 52). Dentro de estos se encuentran los subsectores industriales de celulosa y papel, químicos, y metálica de hierro y acero. Cabe destacar que en el caso del primer subsector, la medición punta a punta del nivel de competitividad revela una leve pérdida, que consideramos se explica por menores precios internacionales de la celulosa, en un contexto de cambio estructural en la demanda de papel, impulsado por la irrupción de nuevos medios de comunicación digitales de consumo masivo y los consiguientes cambios en los hábitos de lectura hacia medios digitales.

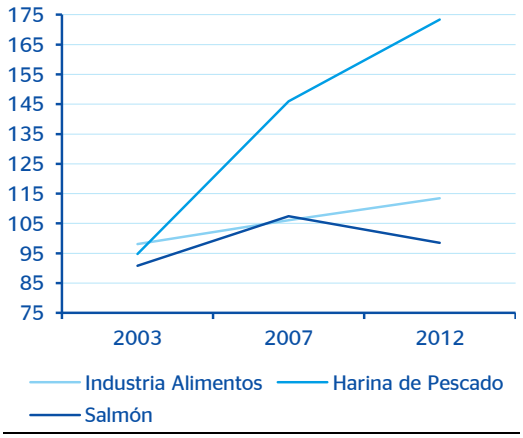
En segundo lugar, identificamos un grupo de subsectores que habrían mostrado incrementos sostenidos de competitividad en la última década, entre los que destacan la industria de alimentos y la forestal y de muebles (véase el Gráfico 53). Sin embargo, cabe destacar que al desagregar la competitividad de la industria de alimentos, observamos que dicho incremento habría sido explicado principalmente por aumentos en el precio internacional de la harina de pescado. En contraste, la industria procesadora de salmones replica la evolución de la competitividad observada en el primer grupo de industrias analizado (véase el Gráfico 54).

Gráfico 53
Subsectores industriales con incrementos sostenido de competitividad (nivel, marzo-2003=100)



Fuente: INE, BCCh y BBVA Research.

Gráfico 54
Competitividad en industria de alimentos (nivel, marzo-2003=100)

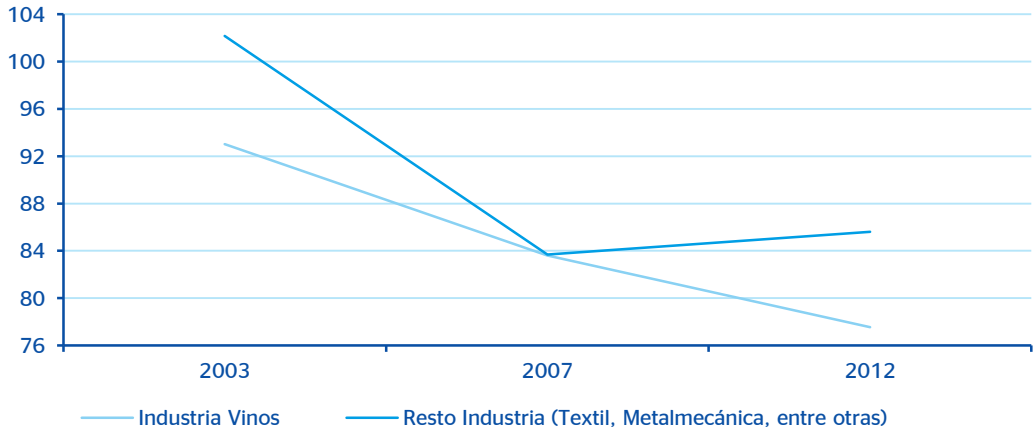


Fuente: INE, BCCh y BBVA Research.

Al respecto podemos mencionar que durante el período 2007-2012, la industria exportadora salmonera debió afrontar un relevante incremento de costes por normativas ambientales más exigentes –entre ellas, implementación de sistemas de rotación de cultivos acuícolas más sofisticados y mayores exigencias al ordenamiento territorial de pisciculturas, medidas adoptadas después de la irrupción del virus ISA– y se vio afectada también por la apreciación de la moneda local y por caídas en los precios internacionales debido a un aumento importante de la capacidad instalada en el sector. Todos estos elementos habrían llevado a una caída significativa de la competitividad lograda entre los años 2003-2007.

Por último, como tercer grupo de industrias, identificamos aquellas que mostrarían una pérdida sostenida de competitividad en la última década, entre las que destaca la del vino por su relevancia dentro de las exportaciones industriales (véase el Gráfico 55). Este sector presenta un panorama más complejo, dejando en evidencia una pérdida de competitividad que se arrastraría desde antes de la crisis *subprime*. Consideramos que parte importante de este fenómeno se debe al ciclo de depreciación global del dólar y al aumento de los costes laborales, que no han podido ser traspasados a los precios internacionales en un contexto de demanda externa deprimida.

Gráfico 55
Subsectores industriales con pérdida sostenida de competitividad (nivel, marzo-2003=100)



Fuente: INE, BCCh y BBVA Research.

En conclusión, durante los últimos cinco años la industria chilena ha visto un retroceso en el proceso ascendente de ganancias de competitividad observado desde el 2002. Dicho retroceso se caracteriza por una apreciación del peso chileno –en un contexto de depreciación multilateral del dólar y elevados términos de intercambio– y por un aumento de costes laborales y energéticos. Sin embargo, como se analizará en detalle más adelante, observamos que esto habría sido compensado en parte por menores costes de financiación –en particular la externa– y por una mayor profundización del mercado de coberturas cambiarias.

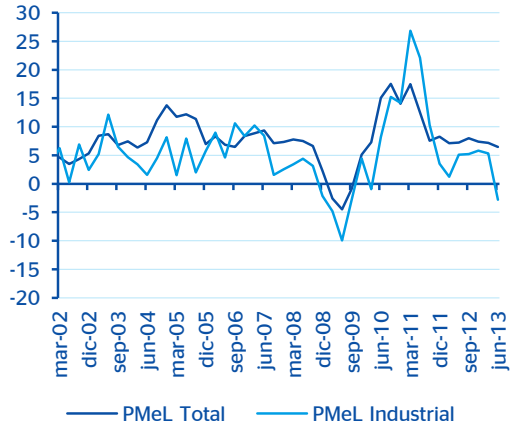
Al respecto, es importante destacar que durante el ciclo de depreciación global del dólar, el efecto de la apreciación de las monedas emergentes predominó sobre el aumento del precio internacional de bienes industriales. De esta forma, las exportaciones industriales se redirigieron desde economías desarrolladas hacia Asia. Sin embargo, este proceso fue solo parcial (véase el análisis de la orientación de los mercados en apartados anteriores). Así, se observó un traspaso de la baja inflación de economías desarrolladas hacia economías emergentes en la forma de menores precios transables.

Por último, la reasignación de recursos desde el sector transable no-cobre hacia el no transable que generó la apreciación real del peso chileno impulsó una presión importante sobre los salarios, elemento que se analiza en detalle en la siguiente sección. En este contexto, fue dificultoso para varios sectores exportadores compensar la pérdida de competitividad derivada de la depreciación global del dólar a través de reducción de salarios reales. Esto se refuerza aún más en el contexto de un ciclo de actividad expansivo, liderado por la demanda interna, y de un fuerte incremento de la demanda de trabajo en el sector servicios. En definitiva, los sectores exportadores se vieron obligados a absorber el alza salarial en detrimento de su competitividad (véase el siguiente apartado para más detalles).

El crecimiento de la productividad laboral industrial ha sido menor que la del resto de la economía

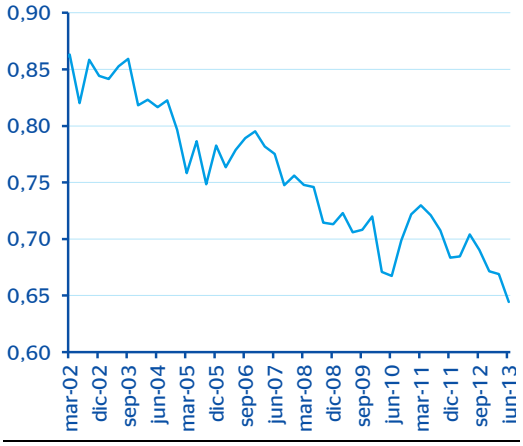
La evolución de la productividad media del trabajo en la industria ha sido sistemáticamente menor al aumento en la productividad laboral agregada de la economía. Así, la fuerte expansión de la productividad media de los sectores de servicios no ha estado acompañada de una expansión similar en la industria (véase el Gráfico 56). Lo anterior se ve reflejado en un crecimiento promedio de la productividad laboral de la industria de tan sólo un 5,4% anual para el período 2002-2013, lo que contrasta con un 7,8% anual promedio para la economía en su conjunto. En este contexto, existe un fuerte rezago relativo del sector industrial en términos de productividad laboral que ha sido secular desde el año 2002 (véase el Gráfico 57).

Gráfico 56
Productividad media del trabajo (var % a/a)*



*Tasas de crecimiento en base a series desestacionalizadas.
Fuente: INE, BCCh y BBVA Research.

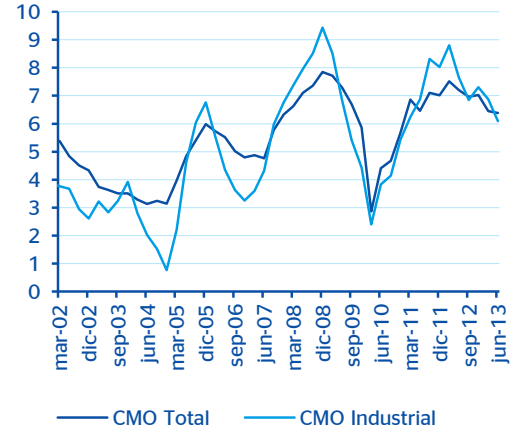
Gráfico 57
Ratio entre la productividad laboral media industrial y la total (índice desestacionalizado)



Fuente: INE, BCCh y BBVA Research.

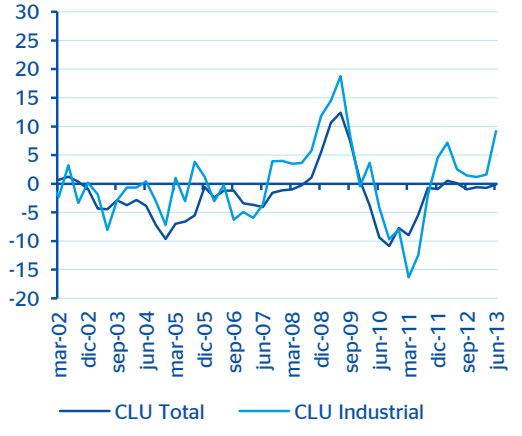
Además, tampoco se observa una evolución del coste de la mano de obra que haya podido compensar la brecha en productividad laboral que ha tenido la industria en relación al promedio de los sectores de la economía. En este sentido, los costes laborales en la industria han aumentado a la par que el conjunto de la economía (véase el Gráfico 58). La fuerte competencia por los recursos productivos en Chile, en particular el trabajo, ha hecho que la industria haya tenido que absorber dichos incrementos sin ser compensados por aumentos similares en la productividad.

Gráfico 58
Costes de mano de obra agregados e industriales (variación % a/a)



Fuente: INE, BCCh y BBVA Research.

Gráfico 59
Costes laborales unitarios (CLU) agregados e industriales (variación % a/a)



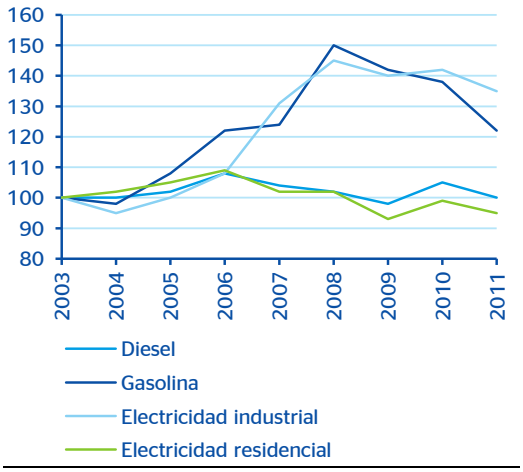
*Series desestacionalizadas.
Fuente: INE, BCCh y BBVA Research.

Lo anterior queda más claro en el Gráfico 59. Según nuestros cálculos, los costes laborales unitarios (CLU) de la industria han caído en promedio menos que los CLU agregados de la economía en el período de análisis 2002-2012. Es más, dada la incorporación creciente de sectores de servicios dentro de las cuentas nacionales, se observa que los CLU agregados de la economía muestran una caída promedio de 2,1% anual –incorpora sectores mineros y de servicios, con alta productividad en las últimas décadas–, mientras que los de la industria muestran un leve aumento promedio de 0,01% anual y se han incrementado significativamente en los últimos dos años en relación al resto de los sectores.

Los costes de la energía aumentan por una elevada dependencia del petróleo y por rezagos en inversiones que persiguen mayor eficiencia

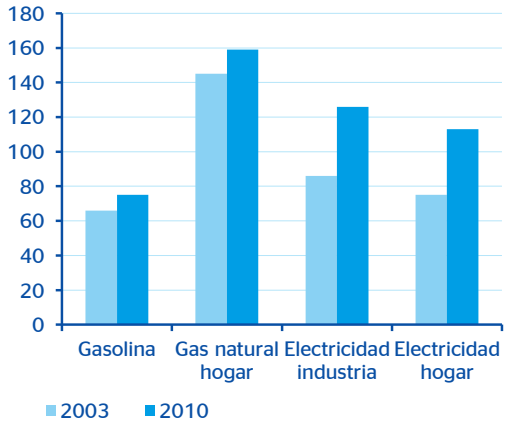
La economía ha presentado un incremento importante en los costes energéticos que se compara desfavorablemente respecto a otras economías de la OCDE. El aumento ha sido particularmente importante para el sector industrial (véanse los Gráficos 60 y 61). La matriz energética de Chile tiene grandes desafíos para incorporar energía más económica, y el rezago en llevar a cabo dichos proyectos ha tenido consecuencias de primer orden en los costes industriales durante los últimos años. Las dificultades para materializar la inversión en este sector son atribuibles a cuestiones medioambientales que han terminado judicializando una parte importante de los nuevos proyectos.

Gráfico 60
Precio de energía en Chile (respecto de la mediana de países OECD, en dólares PPC de cada año, índice 2003=100)



Fuente: OECD y BBVA Research

Gráfico 61
Precios de energía en Chile (en dólares a TC de mercado, índice precio mediana OCDE=100)



Fuente: Agencia Internacional de Energía y BBVA Research

Los esfuerzos de inversión en infraestructura portuaria y vial han permitido contener el alza de los costes logísticos

De acuerdo al Banco Mundial, Chile ha mejorado su desempeño logístico entre el 2010 y 2012. Sin embargo, se debe considerar que existe una pérdida absoluta en competitividad logística desde el año 2007, explicada principalmente por rezagos en las inversiones de sectores asociados a dicho indicador (véase la Tabla 2). En este sentido, no sólo se observa una mejora del indicador absoluto hacia niveles pre-Lehman, sino también una mejora en la posición relativa respecto a América Latina y también a los países que consideramos serían los principales competidores de las exportaciones manufactureras chilenas –a excepción de México–.

Tabla 2
Desempeño logístico, principales competidores de las exportaciones industriales (puntuaciones de 1 al 5)

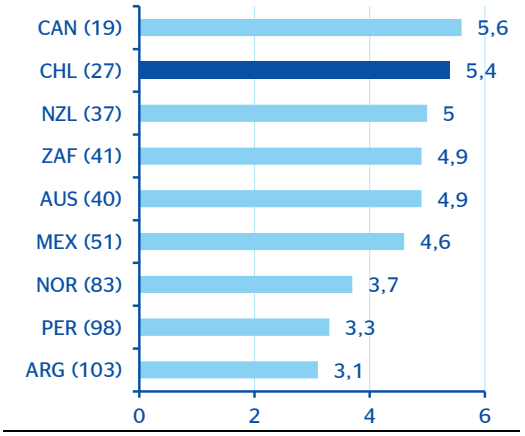
	2007		2010		2012	
	Índice	Ranking	Índice	Ranking	Índice	Ranking
Chile	3,25	31	3,09	48	3,17	38
México	2,87	54	3,05	49	3,06	46
Argentina	2,98	44	3,10	47	3,05	48
Perú	2,77	58	2,80	66	2,94	59
América Latina*	2,65		2,84		2,83	
Sudáfrica	3,53	23	3,46	27	3,67	23
Canadá	3,92	10	3,87	14	3,85	13
Australia	3,79	17	3,84	17	3,73	18
Noruega	3,81	16	3,93	10	3,68	21
Nueva Zelanda	3,75	19	3,65	20	3,42	30
Mundo	2,74		2,87		2,87	

*América Latina corresponde al promedio simple de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
Nota: La puntuación general del Índice de Desempeño Logístico refleja las percepciones de la logística de un país basadas en la eficiencia del proceso del despacho de aduana, la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte, la facilidad de acordar embarques a precios competitivos, la calidad de los servicios logísticos, la capacidad de seguir y rastrear los envíos, y la frecuencia con la cual los embarques llegan al consignatario en el tiempo programado. El índice varía entre 1 y 5, donde la puntuación más alta representa un mejor desempeño. Los datos proceden de las encuestas del Índice de Desempeño Logístico realizadas por el Banco Mundial, en asociación con instituciones académicas e internacionales, compañías privadas e individuos involucrados en la logística internacional.
Fuente: Banco Mundial y BBVA Research

Al respecto, se han emprendido algunas iniciativas para avanzar y facilitar el proceso de exportación. Entre ellas, políticas de inversión en infraestructura que incluyen la planificación adecuada de las necesidades en el medio y largo plazo, integrando los distintos medios de transporte bajo una perspectiva logística, lo que significa un diseño inteligente de carreteras, líneas de ferrocarriles y nodos de transferencias en un sistema integrado, que permita a los usuarios poder optar entre diferentes alternativas, considerando los costes y beneficios de cada una. Asimismo, la adecuación del marco regulatorio a las mejores prácticas y exigencias internacionales, lo que permitiría que el país siguiera avanzando en el concierto internacional respecto a este sector, que exige mayores estándares de servicio. Por otro lado, la implementación del transporte intermodal, que es la forma más común que se da en cuanto a transporte de carga a nivel internacional, interrelacionando los medios marítimos, aéreos, ferroviarios y terrestre por carreteras. Finalmente, capacitación del capital humano hacia profesionales y técnicos que se desempeñan en esta área.

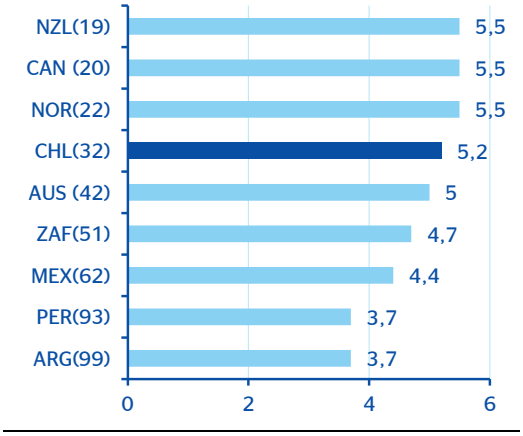
Lo anterior se refleja en la posición privilegiada de Chile respecto a sus principales competidores en diversos *rankings* de calidad en infraestructura logística, principalmente en infraestructura vial y portuaria (véanse los Gráficos 62 y 63).

Gráfico 62
Calidad de la infraestructura vial 2012-2013: Chile vs. principales competidores
(ranking entre 148 países; 7= máx., 0= mín.)



Fuente: WEF y BBVA Research.

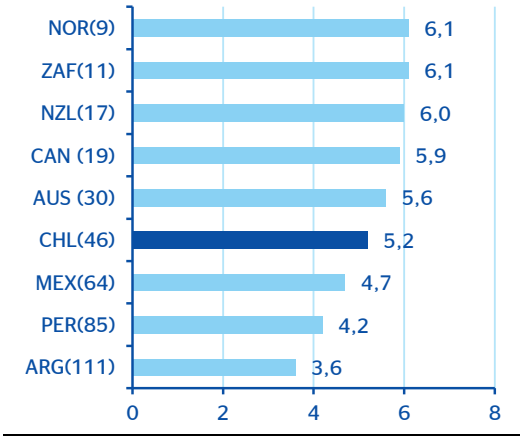
Gráfico 63
Calidad de la infraestructura portuaria 2012-2013: Chile vs. principales competidores
(ranking entre 148 países; 7= máx., 0= mín.)



Fuente: WEF y BBVA Research.

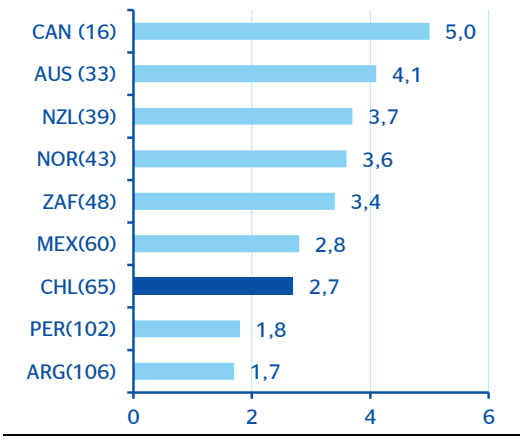
No obstante, se presentan desafíos en el horizonte en términos de inversión para mejorar la infraestructura de aeropuertos y transporte ferroviario, las cuales se encuentran algo más rezagadas respecto a los principales competidores de las exportaciones manufactureras chilenas (véanse los Gráficos 64 y 65).

Gráfico 64
Calidad aeroportuaria 2012-2013: Chile vs. principales competidores
(ranking entre 148 países; 7= máx., 0= mín.)



Fuente: WEF y BBVA Research.

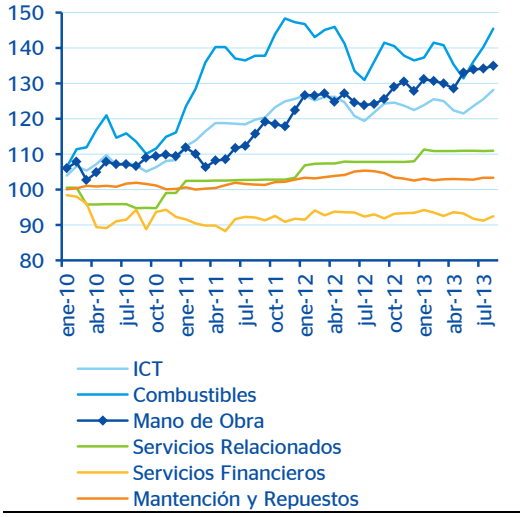
Gráfico 65
Calidad de la infraestructura ferroviaria 2012-2013: Chile vs. principales competidores
(ranking entre 148 países; 7= máx., 0= mín.)



Fuente: WEF y BBVA Research.

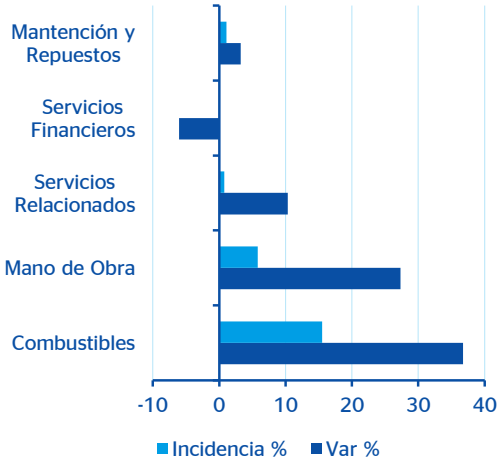
No obstante, hemos visto un aumento importante en el coste de transporte, que se ha incrementado un 23% desde el 2010 (véase el Gráfico 66). En base a las estadísticas del INE, destacamos que la principal causa de dicho aumento proviene del incremento en el precio de los combustibles –con una incidencia de +15,5%–, situación que responde a un fenómeno externo. Sin embargo, el alza tanto en los costes de la mano de obra como de los servicios de mantenimiento ha incidido en cerca de 7% al incremento total del coste del transporte durante los últimos cuatro años (véase el Gráfico 67).

Gráfico 66
Evolución de los costes de transporte y sus componentes (índice, 2009=100)



Fuente: INE y BBVA Research.

Gráfico 67
Variación e incidencias en costes de transporte en el período 2010-2013 (%)

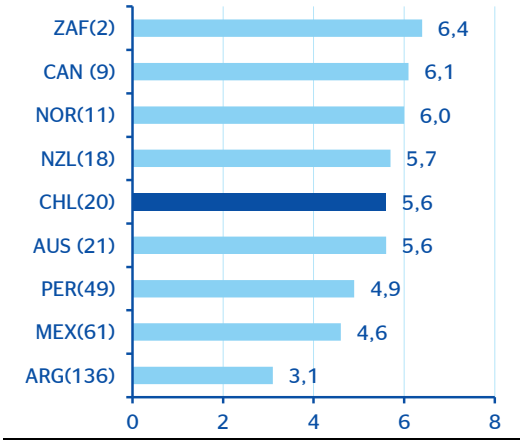


Fuente: INE y BBVA Research.

Mayor acceso a la financiación externa y la profundización de los mercados de cobertura cambiaria permitieron compensar la pérdida de competitividad asociada a la depreciación global del dólar durante los últimos cinco años

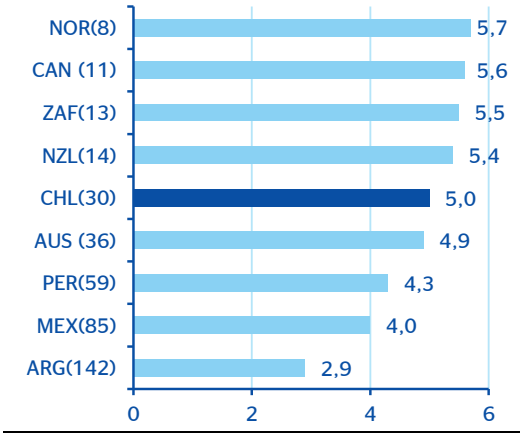
A pesar de que Chile está en una posición media en términos de desarrollo financiero al compararse con sus principales competidores (véanse los Gráfico 68 y 69), consideramos que el proceso creciente de profundización financiera observado durante los últimos años habría ayudado a aliviar los efectos negativos sobre la competitividad de las exportaciones industriales derivados de la depreciación global del dólar, en un contexto de mayor presión salarial.

Gráfico 68
Disponibilidad de servicios financieros 2012-2013: Chile vs. principales competidores (ranking entre 148 países; 7= máx., 0= mín.)



Fuente: WEF y BBVA Research.

Gráfico 69
Costes de servicios financieros 2012-2013: Chile vs. principales competidores (ranking entre 148 países; 7= máx., 0= mín.)



Fuente: WEF y BBVA Research.

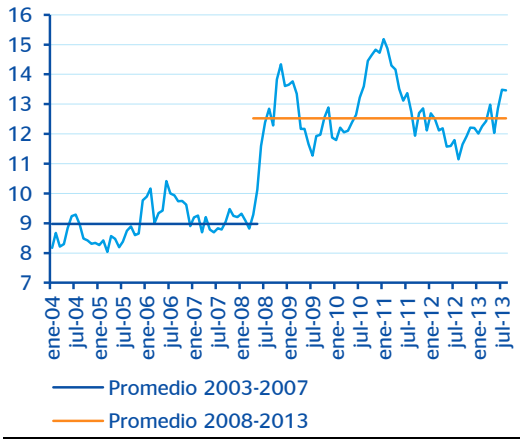
Sabemos que parte importante de la volatilidad observada en la competitividad de las exportaciones industriales proviene de las fluctuaciones en el tipo de cambio nominal. En este contexto, la profundización de los mercados de cobertura cambiaria habría permitido a las

industrias capear la excesiva volatilidad del tipo de cambio real. Así, la disrupción en la ganancia de competitividad de las exportaciones industriales durante los últimos cinco años que sugieren nuestros indicadores podría estar algo sobredimensionada al no incorporar los beneficios en la competitividad asociados al desarrollo del mercado financiero.

En particular, identificamos dos elementos que habrían ayudado a sortear mejor la volatilidad cambiaria y de competitividad: el mejor y mayor acceso a la financiación externa y la profundización del mercado de derivados cambiarios durante los últimos años.

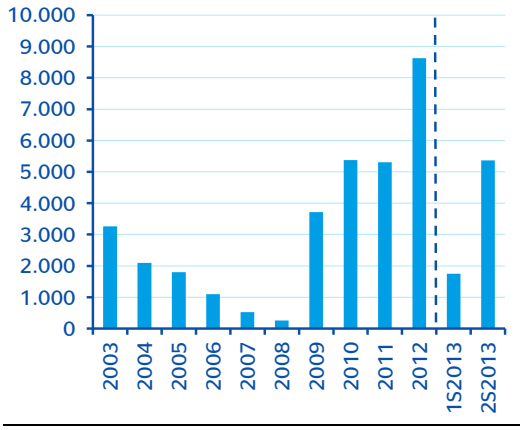
Por un lado, observamos que el porcentaje de depósitos en moneda extranjera del sistema financiero chileno muestra un aumento considerable desde un 9% promedio durante el período 2003-2007 a un 12,5% promedio entre 2008-2013. Esto reflejaría un mayor acceso a financiación en dólares del sector corporativo no financiero en un contexto de menor coste de financiación externa, atribuible a un cambio de régimen en la conducción de la política monetaria en las economías desarrolladas (véanse los Gráficos 70 y 71).

Gráfico 70
Depósitos en moneda extranjera del sistema bancario chileno (% del total)



Fuente: BCCh y BBVA Research.

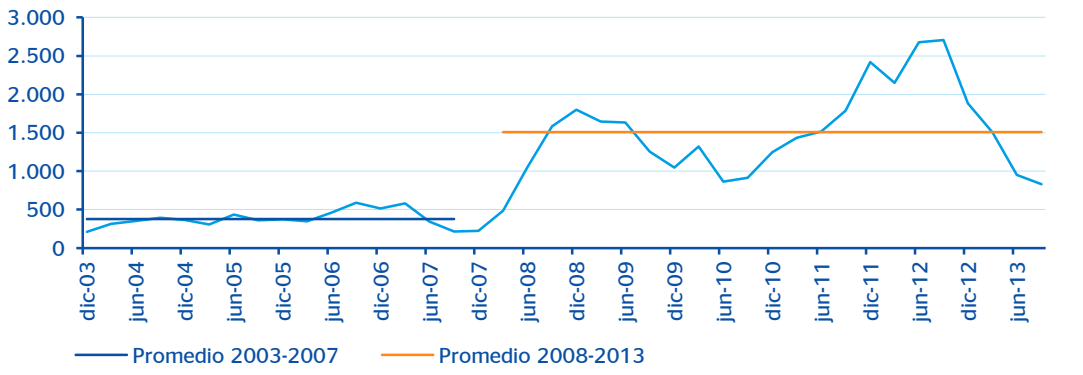
Gráfico 71
Colocaciones de bonos corporativos en el exterior (millones de USD)



Fuente: BCCh y BBVA Research.

Asimismo, de la cifras de la cuenta financiera de la balanza de pagos se observa que los flujos absolutos de transacciones de derivados netos muestran un cambio de régimen similar al patrón de financiación de la banca, en donde las transacciones por derivados –con un componente importante asociado a coberturas cambiarias– aumentan desde un promedio de USD 375 millones entre 2003-2007 a USD 1.509 millones entre 2008-2013 (véase el Gráfico 72).

Gráfico 72
Flujos absolutos de derivados netos de la cuenta de financiera (USD millones, medias móviles trimestrales)



Fuente: BCCh y BBVA Research.

Conclusiones

Durante los últimos cinco años la industria chilena ha visto un retroceso en el proceso ascendente de ganancias de competitividad observado desde el 2002. Dicho retroceso se caracteriza por una apreciación del peso chileno –en un contexto de depreciación multilateral del dólar– y por un aumento de costes laborales y energéticos. Sin embargo, observamos que esto habría sido compensado en parte por menores costes de financiación –en particular la externa– y por una mayor profundización del mercado de coberturas cambiarias.

Si bien varios de esos factores podrían asociarse a fenómenos transitorios, existe un elemento estructural que compromete las perspectivas para la competitividad industrial durante los próximos años, en particular, la evolución esperada de los costes energéticos. Dicho sector ha visto dificultades recientes para materializar inversión, atribuibles a cuestiones medioambientales que han terminado judicializando parte importante de los nuevos proyectos.

Una conclusión alternativa atribuye una parte importante de la pérdida de competitividad a causas ligadas a la bonanza en el precio de las materias primas, que llevó a una posición cíclica muy favorable para la economía –elevados términos de intercambio–, con apreciación del peso y fuerte inversión y demanda de mano de obra en la minería, que traspasó alzas de costes laborales a otros sectores exportadores no tradicionales. Sin embargo, estimamos que este fenómeno (la denominada enfermedad holandesa) estaría llegando a su fin.

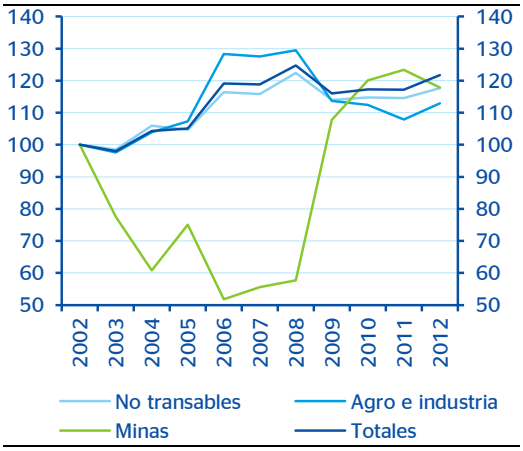
Finalmente, independientemente de cuál haya sido la causa –deprecación global del dólar por el ciclo monetario de EE.UU. o bien apreciación del peso chileno por *superciclo* de las materias primas–, consideramos que, en la medida en que la pérdida de valor del peso chileno se asiente y el ciclo de inversiones en la minería llegue a su madurez, es esperable que la inversión se vuelque hacia aquellos sectores rezagados. Al respecto, consideramos que la economía chilena no sólo requiere un peso relativamente más depreciado, sino también persistencia del tipo de cambio en niveles más elevados. Así, parte importante de la reciente pérdida de competitividad podría verse mejorada y quedarían como desafíos la disminución en los costes energéticos y, en menor medida, la mejora en la infraestructura logística.

6. Colombia: la competitividad de la industria se redujo desde 2008

La productividad del sector manufacturero alcanzó su máximo en 2008, cayó por la crisis internacional y todavía no se ha recuperado

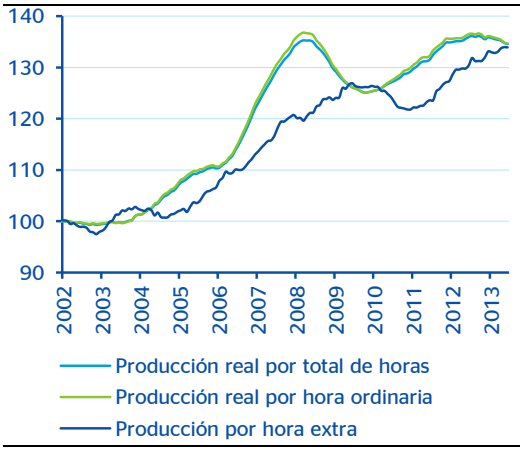
El comportamiento del producto medio del trabajo en Colombia ha sido creciente, pero diferencial. Desde el año 2002 el producto medio creció el 21,5% en toda la economía, a una razón anual de 2,0% real. Las principales fuentes del incremento fueron, hasta 2008, los sectores de la energía, la construcción y la industria, con tasas anuales de 5,6%, 5,0% y 4,4%, respectivamente. Sin embargo, a partir de 2008, la minería fue el sector con mayor alza en el producto medio (+19,5% anual), mientras que la industria (-2,8% anual) y el total de la economía (-0,7% anual) perdieron productividad hasta presentar una tasa de variación negativa. Desde 2011 se ha producido un leve repunte pero la productividad no ha regresado a los valores alcanzados antes de 2008 (véase el Gráfico 73). El cambio estructural se explica principalmente por la menor penetración externa de los sectores transables diferentes a la minería, por la apreciación del tipo de cambio, la crisis de un país vecino y la menor demanda en los países desarrollados.

Gráfico 73
Productividad* total y por sectores económicos (índice, 2002=100)



*Productividad es medida como el producto medio del trabajo.
Fuente: DANE y BBVA Research.

Gráfico 74
Productividad* por horas de la industria (índice, 2002=100)



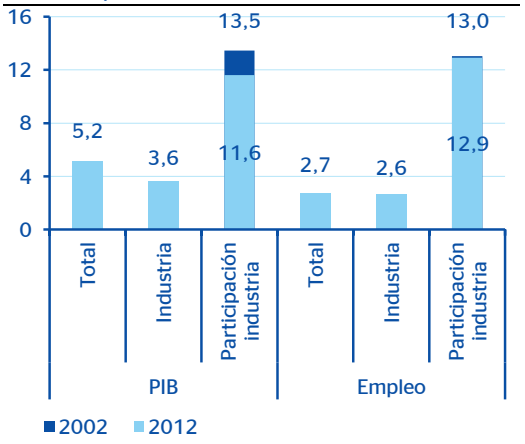
*Producto medio por hora de trabajo.
Fuente: DANE y BBVA Research.

Situando el foco en el sector manufacturero, el Gráfico 74 muestra la producción media real por hora contratada. Este índice creció continuamente desde el inicio de la década anterior hasta 2008, cuando alcanzó un máximo. Después de la crisis internacional de ese año, se redujo ostensiblemente el producto medio y, desde entonces, la recuperación no ha sido suficiente para retornar a aquellos niveles. Parte de la explicación se encuentra en la no sustitución del mercado decreciente en Venezuela, el cual significaba el 36% de las exportaciones industriales en 2008 y en 2012 sólo significó el 14,3%. Los avances en mercados como Ecuador, Perú y México no lograron compensar esta fuerte reducción y, además, implicaron una base menos amplia de empresas beneficiadas, con principal foco en vehículos y químicos. Además, la apreciación del peso, como veremos más adelante, limitó la capacidad de la industria para competir con productos importados y con otros países en los mercados internacionales.

La participación directa de las manufacturas en el PIB y el empleo cayó gradualmente en la década analizada (véase el Gráfico 75), si bien se explica principalmente por una desintegración vertical de la cadena industrial, según Carranza y Moreno (2013). Es decir, algunos servicios anexos que eran realizados directamente por los empresarios industriales ahora son subcontratados con el sector terciario y redujeron la importancia de la industria. Este estudio muestra que la cadena de producción industrial colombiana (que abarca la producción directa y los servicios anexos, tales como transporte) representó en 2011 alrededor del 35% de la economía. Entre 1990 y 2000 esta cadena productiva dejó de crecer, pero desde el año 2000 ha crecido persistentemente y no ha perdido participación en la producción total de la economía, pese a su menor dinamismo reciente. Sin embargo, la distribución de los dos grupos de productos dentro de la cadena (manufacturas y servicios) fue favorable a los servicios terciarios, con una consecuente reducción del valor agregado de la producción manufacturera.

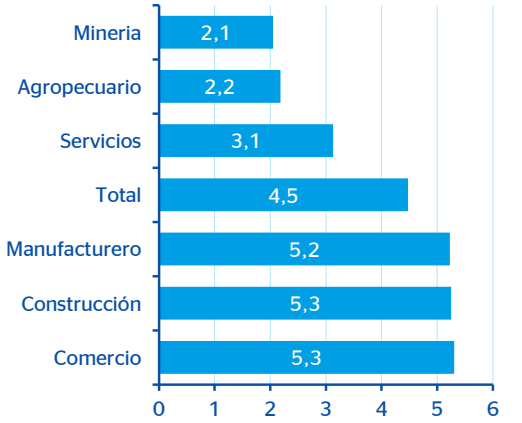
Una forma adicional de verificar el comportamiento sectorial consiste en interpretar los resultados empresariales. Tomamos como referencia la proporción entre las utilidades operacionales de las firmas y sus pagos laborales. En este caso, con datos de 2012, se nota que el mayor retorno sobre los salarios lo tiene el sector comercio (donde, con respecto a los salarios pagados, los ingresos son en promedio 153 veces y las utilidades son 5,3 veces), seguido de la construcción (véase el Gráfico 76). Aquí, al contrario de las mediciones anteriores, la industria tiene un retorno por encima del promedio de la economía, reflejando que el sector ha sido capaz de generar utilidades que lo mantienen con índices de solvencia saludables, a pesar del bajo crecimiento de la productividad.

Gráfico 75
Crecimiento anual promedio del PIB y del empleo (total y de la industria) entre 2002 y 2012 y participación industrial en PIB y empleo en 2002 y 2012



Fuente: DANE y cálculos de BBVA Research

Gráfico 76
Productividad* laboral media de los sectores medida con los resultados empresariales (mediana de las observaciones)



*Se mide como la ratio entre utilidades operacionales y pasivos.
Fuente: SuperSociedades y cálculos de BBVA Research

La apreciación real de la moneda limita la competitividad externa de las manufacturas y mejora los salarios en el sector servicios

La industria logró fuertes crecimientos entre 2002 y 2008 a pesar de la apreciación real de la moneda (véase el Gráfico 77) en un contexto de elevados precios de las materias primas. Esto se dio gracias al auge de los mercados externos y la consolidación de la demanda interna, lo cual compensó eventuales problemas de competitividad y los menores ingresos externos producto de la apreciación. Incluso, la participación de la industria en las exportaciones fue casi equivalente a la contribución de las ventas externas de combustibles y, además, el país redujo su exposición a Estados Unidos. Pero, a partir de entonces, la demanda externa e interna se redujo, se aceleró el crecimiento de los

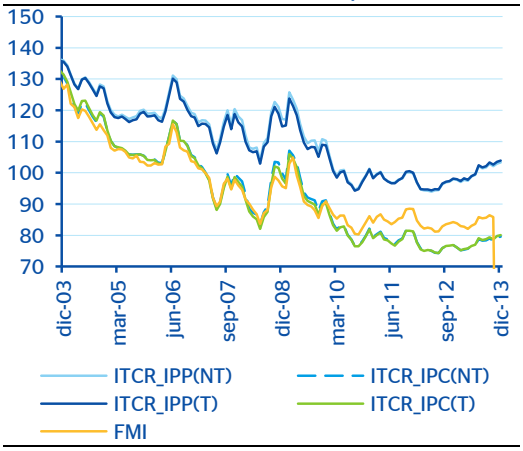
términos de intercambio (véase el Gráfico 78) y se redujo la capacidad exportadora a los principales socios comerciales. Además, el tipo de cambio real estuvo, en promedio, más apreciado entre 2007 y 2012 que entre los años 2002 y 2007.

En este momento, los combustibles representan dos terceras partes de las exportaciones del país y las manufacturas no sobrepasan el 15% del total. Como consecuencia, el índice de concentración de Herfindahl-Hirschman para productos exportados se multiplicó por más de cuatro entre 2007 y 2012 (véase el Gráfico 13) y se redujo el número de productos enviados al exterior en un 15% en el mismo período (véase el Gráfico A.20). Además, se perdió el avance en la diversificación de los mercados que se había logrado entre 2002 y 2007, cuando el índice de Herfindahl-Hirschman para mercados se redujo a la mitad, para luego duplicarse de nuevo (véase la sección 2 para un análisis más detallado y transversal de estos datos).

En general, las exportaciones del país crecieron más rápido que las del total del mundo, pero gracias a la dinámica de unos pocos productos: plantas vivas, combustibles, piedras preciosas y automóviles (véase el Gráfico 8). En los demás casos (la mayoría productos manufacturados) las mejoras en la penetración de los mercados globales se revirtieron entre 2007 y 2012 (véase el Gráfico A.5).

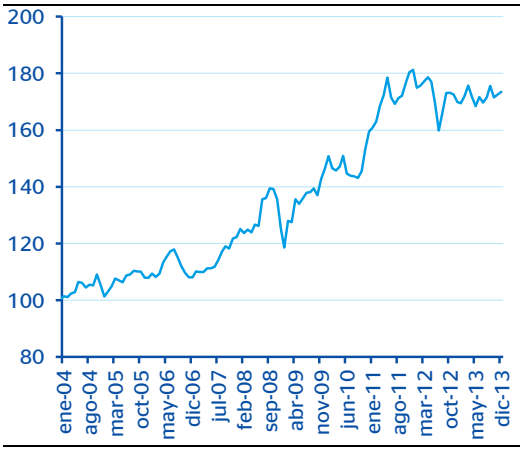
Como resultado, las exportaciones continúan concentradas en productos basados en recursos naturales y primarios (88% del total) y se frenó el tímido avance de los productos de alta tecnología que hubo entre 2002 y 2007 (véase el Gráfico 15). Por lo tanto, a pesar de que las exportaciones del país son ahora una proporción mayor del comercio global (0,17% vs. 0,10% en 2002, véase el Gráfico 2), la sofisticación de las mismas no creció (véase el Gráfico 16) y, al contrario, las exportaciones se centraron en productos de bajo valor agregado, implicando en algunos casos el cierre de algunos mercados que se habían logrado explorar en la primera parte de la década anterior. La interpretación de estos resultados es que Colombia tuvo principalmente un crecimiento intensivo en el margen (la expansión de los flujos de comercio existentes), más que extensivo en el margen, es decir, adición de nuevos productos y mercados (véase el Gráfico A.21). Parte de la explicación proviene del fuerte crecimiento de los precios de las materias primas, lo cual al mismo tiempo determinó una apreciación de la moneda y un incremento en los salarios de los sectores de servicios.

Gráfico 77
Tasa de cambio real (ITCR) multilateral (índice, 1994=100, reducción: apreciación real)



Cálculos hechos con inflación al consumidor (IPC) y al productor (IPP) para los productos no tradicionales (NT) y totales (T).
Fuente: Banco de la República y BBVA Research

Gráfico 78
Términos de intercambio (índice, 2002=100)



Fuente: Banco de la República y BBVA Research

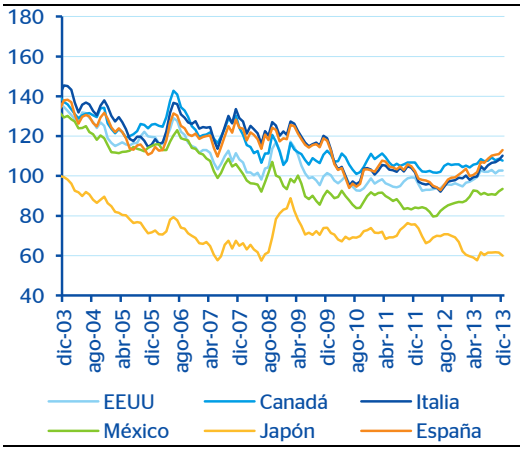
Los términos de intercambio crecieron un 72% entre 2002 y 2013, a razón de un 5,0% anual (véase el Gráfico 78). Entre 2009 y 2013 se aceleraron a una tasa de 6,5% anual. Parte de este incremento se dio por los mejores resultados en materia petrolera. Por ejemplo, corrigiendo por la inflación de Estados Unidos, el precio real del petróleo creció un 410%

acumulado entre 2002 y 2013, 10,5% promedio anual entre 2002 y 2008 y 14,6% promedio anual entre 2009 y 2013. En total, este comportamiento de los precios internacionales determinó que entre 2000 y 2011 el incremento de las exportaciones se explicara más por un aumento de los precios (+374% en el índice del valor de las exportaciones) que por una mayor producción (+86% en el índice de volumen de las exportaciones), como muestra el Gráfico A.1.

Para limitar el efecto negativo de la apreciación del peso, el gobierno ha acelerado la firma de acuerdos comerciales. El tratado con Estados Unidos entró en vigor en mayo de 2012 y el gobierno también ha firmado recientemente acuerdos comerciales con Canadá, Chile, los Estados AELC (Suiza, Islandia, Noruega, Liechtenstein) y el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador). Actualmente, se espera la entrada en vigor del acuerdo con la Unión Europea y hay negociaciones abiertas con Corea del Sur, Turquía, Israel y Panamá. A todos estos países hay que sumar los tratados ya suscritos en el pasado con México, Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y la CAN (Bolivia, Perú y Ecuador). Sin embargo, hace falta profundizar en los factores internos que dañaron la competitividad y pudieron determinar una caída en el producto medio del trabajo, los cuales se suman a la menor demanda externa y la apreciación del tipo de cambio, como veremos más adelante.

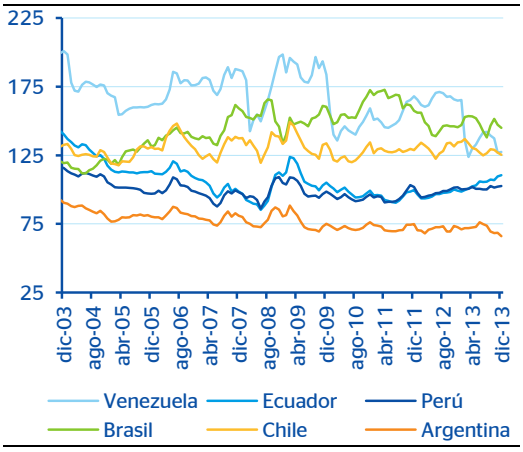
En términos bilaterales, la moneda colombiana presenta las mayores apreciaciones con los países desarrollados y con México (véase el Gráfico 79). En este último caso, la apreciación real respecto al peso mexicano fue de 35% entre 2002 y 2013. Al contrario, cuando se compara con otros países de la región, la moneda permanece en estrechos intervalos por encima de 100 (devaluación real), a excepción de la tasa bilateral con Argentina que sí muestra apreciaciones reales más fuertes (véase el Gráfico 80).

Gráfico 79
Tasa de cambio real (ITCR) bilateral (índice, 1994=100)



Fuente: Banco de la República y BBVA Research

Gráfico 80
Tasa de cambio real (ITCR) bilateral (índice, 1994=100)



Fuente: Banco de la República y BBVA Research

En el período también se dio un fuerte crecimiento de los salarios del sector minero en términos nominales, si bien al ser corregidos por el deflactor minero (también muy dinámico) quedan en terreno negativo. Los principales beneficiados, en términos de salarios reales, fueron los trabajadores de los sectores de servicios, tales como transporte, servicios sociales y comercio, evidencia que es común en la literatura económica que estudia los auges energéticos y la apreciación de la moneda y sus consecuencias sobre otras actividades.

Al contrario, los salarios de la industria, la construcción, la agricultura y la energía estuvieron en la cola de la distribución (véase el Gráfico 81). Excepto en la construcción, la caída de los salarios en los demás sectores se explica por un menor dinamismo de los pagos nominales, lo cual puede ser una respuesta a la inflexibilidad laboral, que ocasiona un ajuste vía precios en el mercado laboral, o a que las empresas asociaron las reducciones de producción con choques

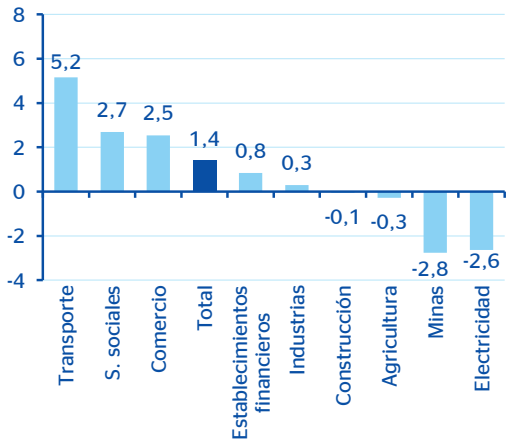
temporales. En la construcción, al contrario, el bajo crecimiento real de la remuneración es el resultado de un fuerte incremento de los precios en el sector.

Algunos cuellos de botella internos erosionan la competitividad de la industria, con mayor notoriedad desde 2008

Hasta ahora hemos visto que el menor producto medio del trabajo después de 2007, la apreciación persistente del tipo de cambio desde 2002 (que se profundizó en 2007-2012) y la menor demanda desde 2008 de productos manufacturados limitaron la competitividad industrial. Sin embargo, existen otros factores internos, más relacionados con la regulación y los pocos avances en la agenda de reformas, que han obstruido la competitividad: el coste de la energía, la calidad de las infraestructuras, el acceso a los servicios financieros y los costes asociados a las nóminas, entre otros.

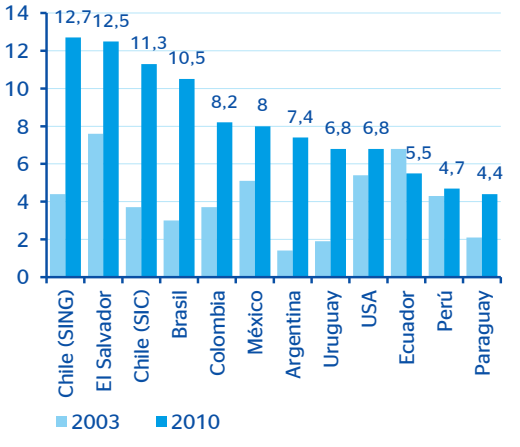
En cuanto al mercado energético, Colombia debe profundizar las mejoras, pues los precios de la electricidad se mantienen aún entre los más altos de la región a pesar de los avances y de la elevada competitividad del sector energético. En el contexto latinoamericano, según datos de Interame y la ANDI, Colombia es el cuarto país con un precio más alto (véase el Gráfico 82, con datos de 2010), mientras que en 2003 se ubicaba en el octavo lugar en la misma muestra de doce países. Cuando se corrigen por paridad de poder de compra los valores en dólares, se confirma que Colombia tiene uno de los precios más elevados: el tercer lugar, después de Chile y Uruguay.

Gráfico 81
Remuneración real por sectores: variación anual promedio entre 2002-2011 (%)



Fuente: DANE y cálculos de BBVA Research

Gráfico 82
Precios de la energía eléctrica en algunos países seleccionados (CUS$/Kwh)



CUS$ son centavos del dólar de EEUU, Kwh es kilovatio por hora. El precio en Colombia no tiene en cuenta la contribución social del 20%. SING: sistema interconectado del norte grande. SIC: sistema interconectado central.
Fuente: Interame, ANDI y BBVA Research

Estos valores no tienen en cuenta la contribución social del 20% que se paga en Colombia, con lo cual el coste energético pasaría a ser el más caro de la región. Esto es consecuencia del fuerte incremento de los precios de transmisión y comercialización de la energía, lo cual determinó que entre 2002 y 2012 la tasa de crecimiento promedio anual del IPC de la energía eléctrica fuera un 50% superior a la tasa de crecimiento promedio anual del IPC total.

Paradójicamente, el país aumentó significativamente su potencial energético después de la crisis que tuvo a inicios de la década de los noventa desde 8.300 hasta 14.454 MW, con un 63,4% de origen hidráulico (80% en 1990) y, el resto, principalmente de centrales térmicas con gas natural (21,2% de la capacidad instalada) y carbón (6,9% de la capacidad instalada). Además, la calidad de la energía es mejor que en el promedio de los competidores del país en

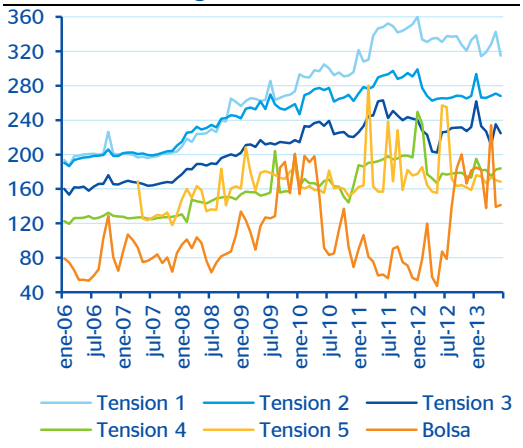
los mercados manufactureros (China, México, Perú, Argentina y Brasil), sólo por debajo de Corea según las clasificaciones del Foro Económico Mundial —WEF por sus siglas en inglés—.

Sin embargo, los precios de la energía en Colombia subieron entre 12,3 y 41,1% nominal (-8,6% y 14,9% real) desde 2008 según el tipo de tensión, con mayores crecimientos en los rangos de tensión media que son demandados por las pequeñas y medianas empresas, mientras que el menor crecimiento se dio en la tensión más alta y en la energía negociada en bolsa, las cuales sirven a las grandes industrias (véase el Gráfico 83).

La energía, no obstante, no parece ser el factor más incidente en la competitividad, pues la electricidad representa sólo el 2,0% de los costes industriales agregados, aunque en algunos sub-sectores como el cementero, el siderúrgico y el químico la participación puede ser cercana al 10%.

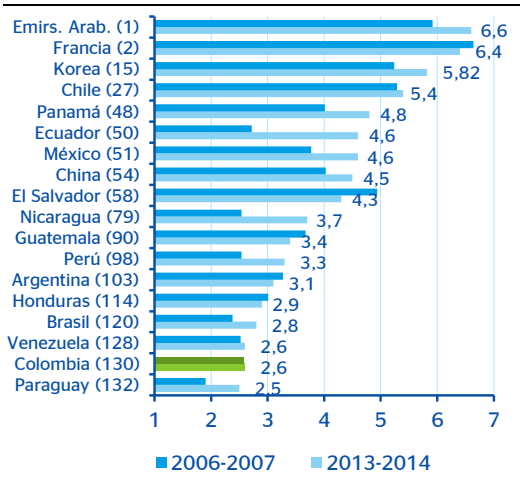
Un segundo tema de discusión son las infraestructuras. Las principales comparaciones internacionales ubican a Colombia en los últimos puestos en calidad, tamaño y costes de transporte (véase el Gráfico 84)[21]. Colombia tiene una calidad de la infraestructura vial inferior a la de sus pares de la región y ocupa el lugar 130 entre 144 países de acuerdo al WEF. Los problemas de calidad afectan a los costes de transporte, haciendo que Colombia, entre sus competidores en los mercados manufactureros, tenga el mayor coste de transporte interno de carga (véase el Gráfico 85). Además, a diferencia de Corea, Chile, México, China, Perú y Brasil (principales competidores del país), la calificación de la infraestructura no mejoró entre 2006 y 2013.

Gráfico 83
Precios de la energía en Colombia (COP/Kwh)



Niveles de Tensión: 1 [<1 kV]; 2 [1 <= kV < 30]; 3 [30 <= kV < 57.5] ; 4 [57.5 <= kV < 220]; 5 STN [220 <= kV].
Fuente: XM, UPME y BBVA Research

Gráfico 84
Calidad de la infraestructura vial en países de la región (ranking entre 144 países y calificación: 7= máx.; 0= mín.)



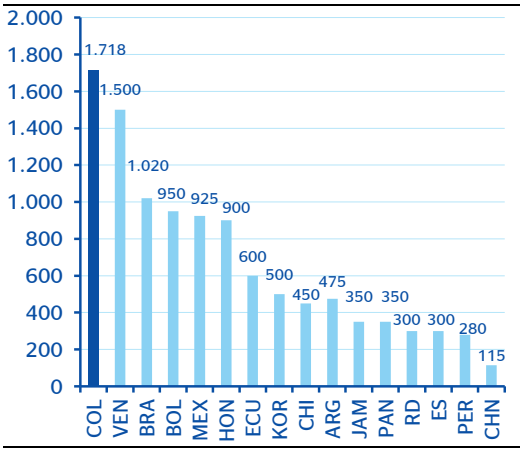
Fuente: WEF Banco Mundial y BBVA Research

El coste promedio de construcción de un kilómetro de carretera en Colombia en terrenos llanos (USD 3 M.) y en los andes (USD 10 M.) es superior al de países como EE.UU. (USD 2,25 M.) o Europa (USD 2,6 M.). Colombia es el país de la región donde resulta más costoso transportar un contenedor estándar de 20 TEUs (USD 1.718, véase el Gráfico 85), mientras que en otros países de la región y competidores directos en el mercado internacional el coste es mucho menor (USD 1.200 en Venezuela, USD 450 en Chile y USD 115 en China). La distorsión de estos costes sobre el patrón de comercio internacional es similar a la que ejercen los aranceles a la importación —véase BBVA Research (2012a)—, generando un sobrecoste promedio de 7% por tonelada exportada/importada.

21: Véase, para más detalles, BBVA Research (2012b).

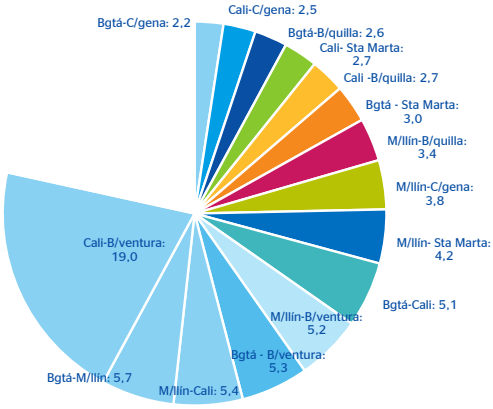
El retraso en el desarrollo de infraestructuras se hace evidente considerando el auge reciente del comercio exterior colombiano. Entre 2006 y 2010 la carga transportada por carretera (en toneladas) se ha incrementado en 16,6%, mientras que los kilómetros de carreteras primarias han crecido en tan sólo 2,2%. A esto se suman las demoras en los puertos, que aumentan las horas del transporte de la carga (véase el Gráfico 86).

Gráfico 85
Coste del transporte interno en Latam (USD por contenedor de 20 TEUs)



Fuente: WEF Banco Mundial y BBVA Research

Gráfico 86
Tiempo de transporte por kilómetro (minutos)



*Incluye tiempos de espera en puertos.
Fuente: Informe anual de competitividad 2012-2013 y BBVA Research

Por último, la inclusión financiera en Colombia ha ido creciendo, pero aún se encuentra por debajo de otros países comparables como Chile o Brasil. Según las mediciones internacionales, Colombia tiene un índice de inclusión financiera cercano al 40% (véase el Gráfico 87). Esto sucede a pesar de que los canales financieros aumentaron notoriamente en los años recientes, desde 46,5 canales por cada 10.000 adultos en 2008 hasta 86,3 canales actualmente. El principal avance se dio en datáfonos, tal y como muestra la Tabla 3.

Tabla 3
Canales financieros por cada 10.000 habitantes

Tipo de punto de contacto	Dic-09	Dic-10	Dic-11	Dic-12
Oficinas	**3,7%**	**0,3%**	**0,8%**	**9,4%**
CB	15,1%	72,7%	71,9%	68,8%
Cajeros-ATM	8,1%	9,2%	7,5%	12,8%
Datáfonos-POS	21,9%	13,7%	6,0%	31,8%
Total	19,9%	15,0%	9,4%	33,2%

Fuente: Superfinanciera y BBVA Research

Las empresas con acceso al sistema financiero actualmente son 500 mil, pero sólo 162 mil acceden a los créditos comerciales (véase la Tabla 4). Esta cifra resulta especialmente baja teniendo en cuenta que se estima que en Colombia hay más de 2.200 mil unidades económicas (1.600 mil unidades según el censo de 2005), es decir, menos del 10% de las empresas tienen acceso al sistema formal de crédito.

Tabla 4
Número de empresas con productos financieros (por tipo de producto)

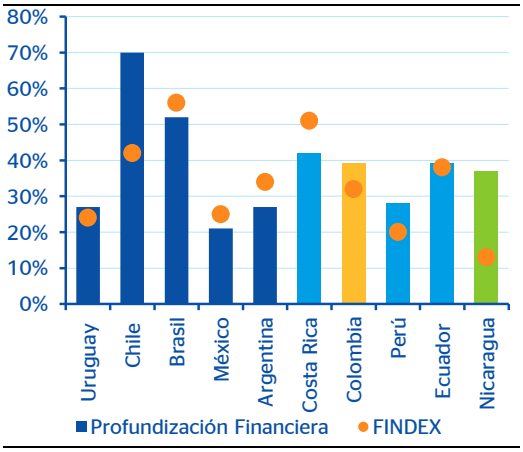
	Número de empresas					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cuentas de ahorro	272.714	284.918	276.654	293.533	312.672	314.351
Cuenta corriente	278.709	304.988	268.487	299.212	306.357	305.969
Comercial	96.119	110.935	124.818	138.475	150.238	162.367
Consumo	12.981	27.846	67.192	65.193	64.988	66.945
Microcrédito	1.978	4.501	6.697	7.349	8.464	8.934
Tarjeta de Crédito	47.688	49.948	60.161	64.970	70.009	70.209

Fuente: Superfinanciera y BBVA Research

El acceso de las empresas a la financiación está restringido por la informalidad de las mismas, debida, entre otras cosas, a los altos costes que se derivan de la formalidad, como los trámites ante el Gobierno y los costes no salariales. Estos últimos generan sobrecostes para las empresas del orden del 60% sobre el salario pactado con el trabajador, deteriorando sensiblemente la relación de costes de las empresas y su competitividad.

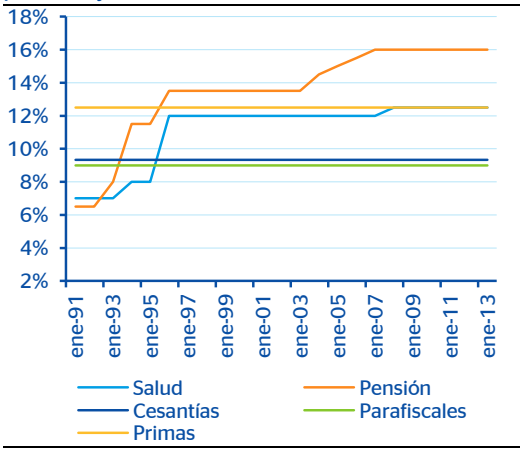
Debido a lo anterior, el Gobierno redujo los costes no salariales mediante la Ley de Formalización y Primer Empleo, promulgada en diciembre de 2011, que reduce los costes no salariales para poblaciones específicas como jóvenes que se incorporan al mercado laboral o mujeres mayores de 40 años, entre otros. Adicionalmente, la reciente reforma tributaria eliminó un sobrecoste parafiscal de 13,5 puntos porcentuales en los empleados que devengan menos de 10 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Empezó a regir en mayo de 2013 para los primeros 5,5 puntos y los restantes estarán eliminados en enero de 2014 (véase el Gráfico 88).

Gráfico 87
Inclusión financiera: porcentaje de la población adulta



Países en azul oscuro: ingreso per cápita entre USD9.001 y USD15.000. Azul claro: entre USD4.001 y USD9.000. Verde: entre USD 1.000 y USD4.000.
Fuente: WEF y BBVA Research

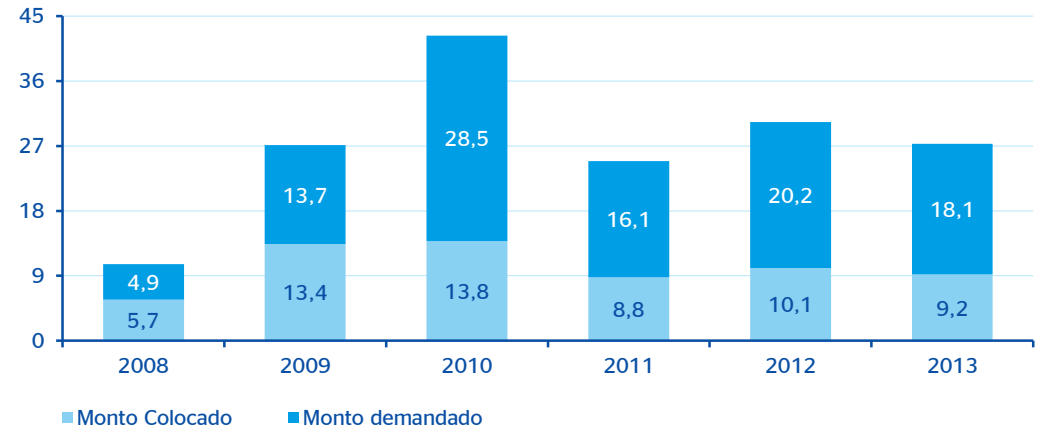
Gráfico 88
Costes no salariales para los empleadores: porcentaje del salario



Fuente: BBVA Research

Finalmente, el mercado de capitales sólo ha sido una fuente de financiación eficiente para las empresas más grandes, pero todavía queda pendiente el reto de ampliar la cobertura a las industrias de mediano tamaño (véase el Gráfico 89).

Gráfico 89
Emisión de bonos en Colombia (billones de pesos)



Fuente: BVC y BBVA Research

Conclusiones

La industria aumentó su competitividad entre 2002 y 2007. Después de ese año, la competitividad tuvo un quiebre brusco y no logró recuperar los niveles máximos de exportaciones que alcanzó al final del primer quinquenio.

La evolución del producto medio del trabajo, decreciente desde 2008 y con una recuperación apenas tímida recientemente, la participación de los productos de alta tecnología en las exportaciones, que cae desde 2007, y la dinámica de las exportaciones industriales (excepto vehículos), que crecieron menos que en el agregado mundial, entre otros indicadores presentados en la sección 2, apoyan esta conclusión.

Además, en el segundo subapartado de esta sección sobre Colombia se señalaron los principales cuellos de botella que enfrenta el país. Del avance en la solución de los mismos dependerá el logro de una mayor competitividad de la industria, en un contexto en el cual el tipo de cambio real debe volver a niveles impulsores de la actividad exportadora gracias a la menor liquidez global y a la estabilidad en los términos de intercambio.

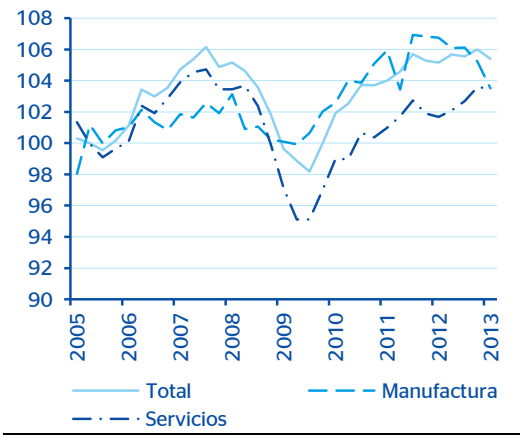
7. México: las manufacturas no básicas ganan competitividad impulsadas por el sector automotriz

Los datos de comercio exterior analizados en la segunda sección para varios de los países de Latinoamérica señalan que México ha ganado competitividad en las exportaciones de la mayoría de sus manufacturas durante el período 2002-2012 y, en menor medida, en los últimos años del lustro 2007-2012. Como se mencionó en ese capítulo, entre las economías analizadas, la mexicana es la única que muestra una ventaja comparativa revelada en las exportaciones manufactureras no básicas así como un incremento de su participación en el PIB a lo largo de esa década. A continuación discutiremos los factores económicos que podrían estar detrás de la ganancia de competitividad de las exportaciones manufactureras mexicanas durante ambos períodos así como las distintas áreas de oportunidad para aumentar dicha competitividad en los años venideros.

La productividad laboral manufacturera avanza durante el período 2007-2012, pero recientemente su dinamismo se ha debilitado

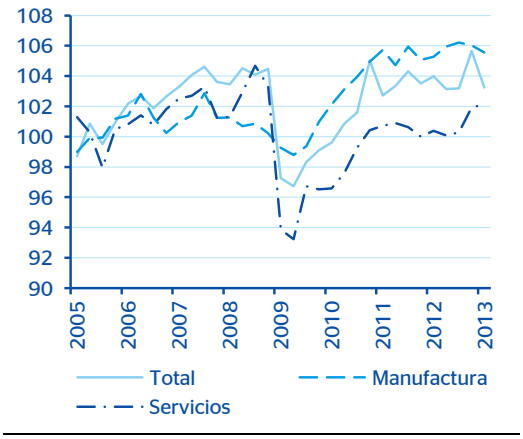
Los indicadores de productividad laboral manufacturera muestran incrementos acumulados durante el período 2007-2012. El indicador basado en horas trabajadas señala un aumento de 3,2% en dicho período mientras que la cifra correspondiente a la medición basada en el personal ocupado es 4,7%[22]. Asimismo, el proceso de aumento de la productividad laboral del sector manufacturero es anterior a 2007: entre 2005 y 2012 los indicadores basados en horas trabajadas y población ocupada subieron 4,4% y 4,8%, respectivamente. No obstante, recientemente estos indicadores han perdido su dinamismo. Por su parte, en los años más recientes la productividad laboral en el sector servicios ha ido recuperándose del rezago que tenía respecto a la productividad laboral manufacturera (véanse los Gráficos 90 y 91).

Gráfico 90
Productividad laboral (índice, 2005=100, ajuste estacional y basada en horas trabajadas)



Fuente: BBVA Research con datos de INEGI.

Gráfico 91
Productividad laboral (índice, 2005=100, ajuste estacional y basada en población ocupada)



Fuente: BBVA Research con datos de INEGI.

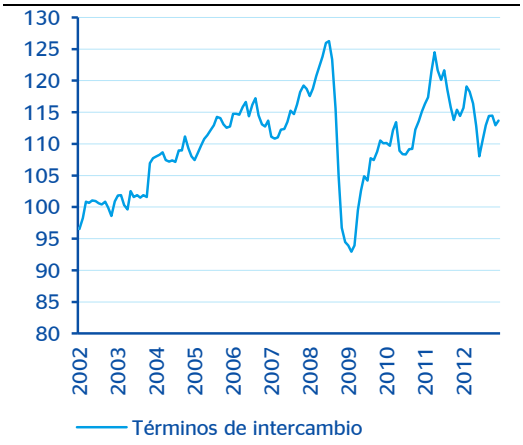
22: Los determinantes de la productividad laboral podrían ser similares a los de la productividad total de los factores (PTF). En un estudio para el sector manufacturero mexicano, Salgado-Banda y Bernal-Verdugo (2007) exploran los factores determinantes de la PTF y la productividad laboral y encuentran que la adopción tecnológica y el capital humano tienen un efecto positivo y significativo sobre ambos tipos de productividad.

Efecto riqueza positivo de los términos de intercambio, con un impacto sectorial relativamente más favorable para las manufacturas durante el período 2002-2012

Los términos de intercambio mostraron un incremento acumulado de 12,7% durante el período de 2002 a 2012 (véase el Gráfico 92)[23]. Dada la alta contribución relativa del petróleo a los ingresos fiscales mexicanos, este incremento necesariamente tuvo que haber implicado un efecto riqueza positivo para toda la economía[24]. No obstante, este efecto se pudo haber distribuido de manera diferenciada entre los sectores manufacturero y terciario. Lo anterior se habría reflejado en una evolución económica diferenciada entre dichos sectores en términos de creación de empleo e incrementos en los salarios reales. Para determinar si este ha sido el caso, se procedió a comparar las percepciones de los productores manufactureros con las de los proveedores de servicios en cuanto al comportamiento de los salarios reales de toda la economía en dicho período. Para ello se ajustó el promedio anual de los salarios de los cotizantes al Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS) mediante los índices de precios correspondientes a la producción manufacturera y terciaria. Adicionalmente, se construyó la percepción de los consumidores referente a la evolución de esos salarios usando como deflactor el INPC.

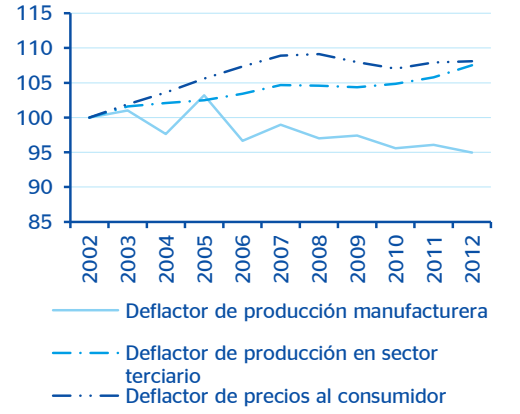
Como se puede ver en el Gráfico 93, para el período de 2002 a 2012, tanto los consumidores como los proveedores de servicios perciben un incremento en el salario real mientras que a los productores manufactureros les ocurre lo contrario. Los manufactureros, al percibir una caída en el salario real, se habrían visto más beneficiados que los proveedores de servicios por el efecto riqueza de dicho período. Es decir, el relativo mayor nivel de precios manufactureros propició que este sector se hiciera más competitivo al contar con un relativo mayor margen de maniobra para amortiguar las presiones de costes provenientes del mercado de insumos para la producción.

Gráfico 92
Términos de intercambio (índice, 2002=100)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

Gráfico 93
Salario real promedio anual (índice, 2002=100)



Fuente: BBVA Research con datos de STPS e INEGI

23: Cabe destacar que la recesión económica global de 2008-2009 desplomó los términos de intercambio a niveles no vistos desde 1999. Ello en virtud de las caídas abruptas tanto en el comercio internacional de bienes duraderos como en el precio del petróleo. No obstante, la recuperación de la actividad global en los años subsecuentes permitieron que tales términos registraran un crecimiento incluso superior al del acumulado entre 2002 y 2012.
24: Durante el período 2002-2012 los ingresos petroleros del sector público mexicano promediaron 34.3% de los ingresos fiscales totales.

Los decrecientes costes laborales unitarios y la contención de los salarios reales: dos factores que han favorecido la competitividad manufacturera en el período 2007-2012

Los costes laborales unitarios de la industria manufacturera mostraron un descenso acumulado durante el período 2007-2012. La contribución más importante a esta caída ocurrió durante el período posterior a la recesión económica global de 2008-2009 (véase el Gráfico 94). Con información hasta el segundo trimestre de 2012, esos costes han mostrado un descenso acumulado del 4,4% desde el cuarto trimestre de 2009. Este efecto positivo sobre la producción manufacturera ha venido a reforzar el impacto sobre la misma del efecto riqueza positivo mencionado en la sección anterior.

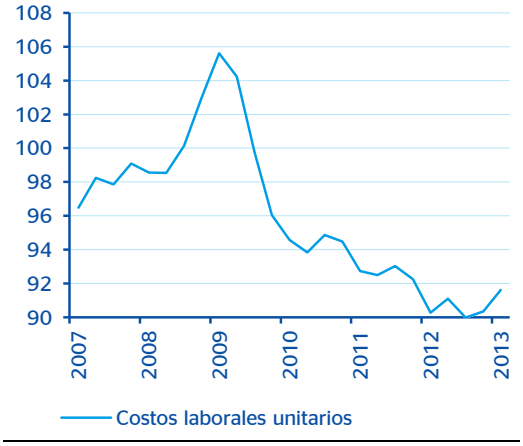
En los últimos tres años, a pesar de una mayor productividad laboral, el salario real promedio en la industria manufacturera ha mostrado un estancamiento. Para explicar esta aparente situación contradictoria, se recurre a una identidad contable que relaciona la compensación real del factor trabajo con la productividad laboral. Esta identidad está dada por la siguiente expresión:

$$\frac{Y_L}{P_C L} \equiv \frac{Y}{P_Y L}\frac{Y_L}{Y}\frac{P_Y}{P_C} \qquad (1)$$

donde Y_L es la compensación nominal laboral total; P_C son los precios al consumidor medidos a través de un deflactor del consumo; L son las horas trabajadas; Y es la producción nominal; y P_Y es el deflactor de la producción. Por lo tanto, los tres términos a la derecha del signo de la identidad se refieren, respectivamente, a la productividad laboral, la participación del factor trabajo en la producción y el cociente de los precios de producción a los precios de consumo[25].

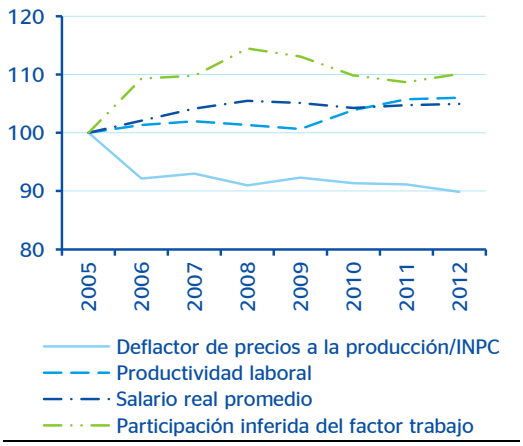
Los resultados sugieren que la participación del factor trabajo ha registrado una disminución acumulada del 3.8% durante el período 2008-2012 (véase el Gráfico 95). Dado que los precios relativos de la producción al consumo se han mantenido relativamente estables en dicho período, la menor participación del factor trabajo probablemente haya amortiguado el efecto positivo sobre el salario real del aumento en la productividad laboral. Si bien esta aseveración debe de tomarse con cautela ya que el salario es solamente una parte de la compensación laboral total, una mayor productividad laboral asociada a un salario real promedio estable implicaría una industria manufacturera más competitiva durante el período 2007-2012.

Gráfico 94
Costes laborales unitarios en las manufacturas (índice, 2008=100, ajuste estacional)



Fuente: BBVA Research con datos de INEGI

Gráfico 95
Salario real promedio anual en la industria manufacturera (índice, 2005=100)



Fuente: BBVA Research con datos de STPS e INEGI

25: Sharpe, Arsenault y Harrison (2008) discuten la importancia de la participación del factor trabajo en la producción y del cociente de los precios de producción a los precios de consumo para entender la relación entre la productividad laboral y la compensación a ese factor de la producción. Asimismo, es importante mencionar que se usaron datos de salarios en lugar de la compensación laboral total cuando se aplicó la identidad contable (1) a la industria manufacturera.

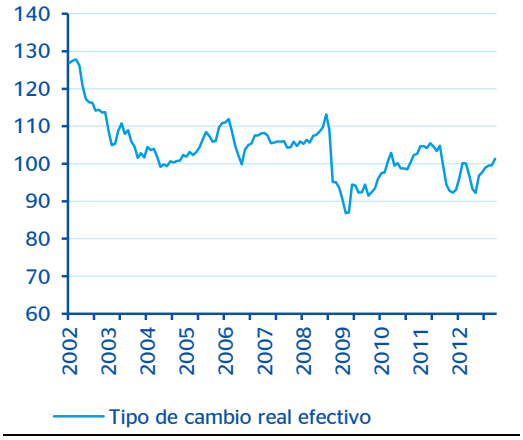
Depreciación del tipo de cambio real efectivo hasta 2010

Si bien a lo largo de la última década se observa que el tipo de cambio real efectivo se depreció, a partir de 2010 éste ha mostrado un comportamiento más errático sin una clara tendencia a seguir depreciándose (véase el Gráfico 96). Ello probablemente esté influyendo sobre la evolución reciente de la producción manufacturera al no verse favorecida por la tendencia observada en los años previos. Sin una evolución del tipo de cambio real efectivo hacia una nueva trayectoria de depreciación, la competitividad de la producción manufacturera será más determinada por factores como la productividad laboral y los salarios reales.

Mayor cuota en las importaciones manufactureras de Estados Unidos

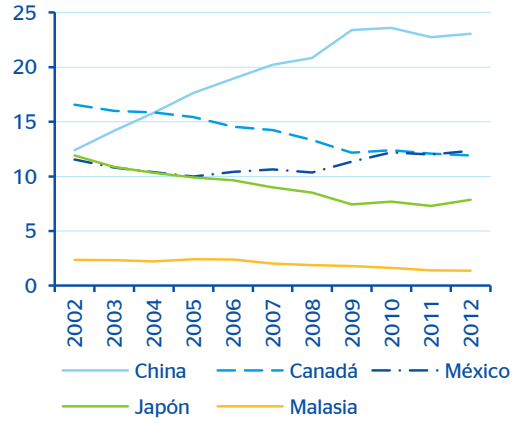
La participación de las exportaciones manufactureras[26] mexicanas en las importaciones estadounidenses de estos productos fue 12,3% en 2012. Esta cifra es superior a las participaciones de 2002 y 2007, las cuales fueron 11,6% y 10,6%, respectivamente. Este indicador de cuota de mercado sugiere que la competitividad de las exportaciones manufactureras mexicanas ha experimentado ganancias tanto en el período 2002-2012 como en el de 2007-2012, lo que está en línea con la evidencia presentada en la segunda sección. Asimismo, en ambos períodos, todos los principales competidores manufactureros de México con excepción de China experimentaron una reducción en la cuota de mercado en las importaciones estadounidenses de estos productos (véase el Gráfico 97).

Gráfico 96
Tipo de cambio real efectivo (índice 2010=100, basado en índices de precios al consumidor)



Fuente: BBVA Research con datos de BIS

Gráfico 97
Participación en las importaciones manufactureras de EEUU (% del valor total)



Fuente: BBVA Research con datos de USITC

Las ganancias en la industria automotriz, clave para el crecimiento del país

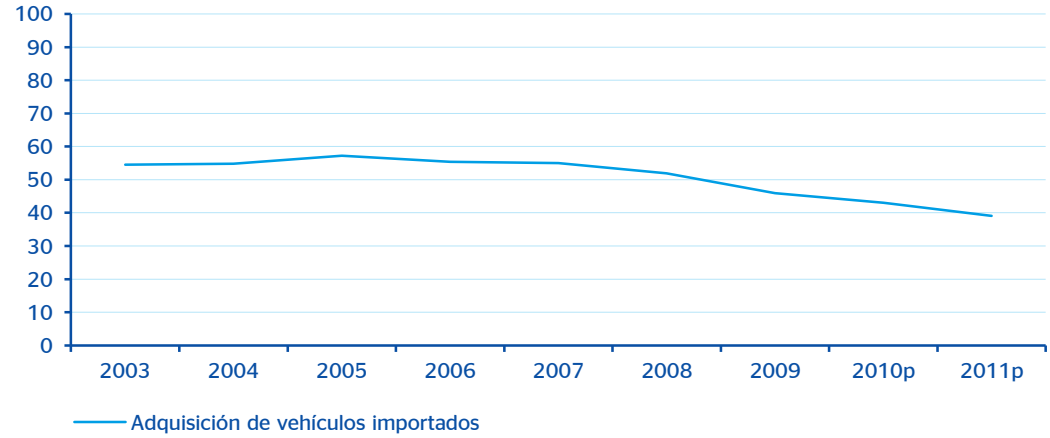
La industria automotriz ha sido clave para el crecimiento económico de México de los últimos años. En particular, sobresale la producción de automóviles, la cual pasó de aproximadamente 1,8 millones en 2002 a 2,0 millones de unidades en 2007 para llegar a 2,9 millones de unidades en 2012. La importancia de esta industria para la economía mexicana es indiscutible: contribuyó con 2,6% y 15,4% al PIB y a la producción manufacturera en 2012, respectivamente. Las cifras correspondientes en 2008 fueron 2,0% y 11,9%, respectivamente. Asimismo, las exportaciones automotrices representaron el 29,3% de las exportaciones manufactureras del país en comparación con el 24,1% en 2008.

26: La clasificación de las exportaciones manufactureras de esta sección se hizo de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte.

Si bien las exportaciones automotrices han ganado terreno dentro de las exportaciones manufactureras, un ejercicio interesante sería analizar la evolución de sus importaciones para contar con una medida alternativa de competitividad hacia el interior. En particular, la proporción del consumo nacional de automóviles importados dentro del total ha mostrado una tendencia negativa desde 2005, la cual se ha acentuado a partir de la reestructuración mundial de la producción automotriz ocurrida en los años posteriores a la recesión económica global de 2008-2009 (véase el Gráfico 98). Lo anterior sugiere que esta medida alternativa de competitividad registró ganancias para los períodos de 2003-2011 y 2007-2011.

El diagnóstico de avance significativo en la competitividad de la industria automotriz a lo largo de la última década es fuertemente respaldado por los datos de comercio internacional utilizados en la segunda sección, en particular por el indicador de RCA para el segmento, que aumenta desde 1,6 en 2002 hasta 2,4 diez años después, y por la ganancia de cuotas de las exportaciones mexicanas de automóviles en el comercio mundial (véase la discusión sobre el tema en dicha sección, la Tabla 1 y los Gráficos 9 y A.6).

Gráfico 98
Participación de las importaciones en el consumo nacional de automóviles (%)



P: datos preliminares.
Fuente: BBVA Research con datos de INEGI

Pequeñas mejoras en logística y en el Informe de Competitividad Global, aunque todavía por detrás de sus principales competidores en manufacturas

El Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial para 2012 señala que México se ubicó en el lugar 47 de un total de 155 países, ascendiendo tres niveles con respecto a 2010. No obstante, sus principales competidores manufactureros, como Japón, Canadá, China y Malasia, quedaron en las posiciones 8, 14, 26 y 29, respectivamente[27]. Al analizar los seis componentes del índice correspondiente a México, se encuentra que la calificación de cada uno de ellos es menor que la de cualquiera de los países competidores mencionados. En particular, destaca la menor calificación tanto absoluta como relativa en el componente de eficiencia aduanera.

En el Informe de Competitividad Global 2013-2014 del Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) se menciona que la facilitación comercial y otras medidas que reduzcan los costes transaccionales son factores clave para la localización de la producción dentro de un sistema de integración vertical global. En este sentido, México se encuentra en desventaja competitiva con la mayoría de sus principales competidores. A modo de ejemplo, el coste del

27: El Índice de Desempeño Logístico refleja la situación de un país en materia logística al tomar en cuenta factores como: 1) la eficiencia aduanera; 2) la calidad de la infraestructura de comercio y transporte; 3) la facilidad para acordar envíos a precios competitivos; 4) la calidad de los servicios logísticos; 5) la habilidad para rastrear envíos; y 6) la frecuencia con la que los envíos llegan dentro de los tiempos programados.

uso de contenedores para el envío de las exportaciones mexicanas fue de USD 1,450 en 2012, muy por encima de los costes en Japón, China y Malasia (véase el Gráfico 99).

El aludido informe de competitividad global ubica a México en la posición 55 entre un total de 150 economías frente al lugar 60 que ocupaba en el informe correspondiente a 2008-2009. Uno de los componentes del Índice de Competitividad Global que más contribuyó a la mejora del *ranking* fue la innovación (véase la Tabla 5). Por su parte, países competidores como Japón, Canadá, Malasia y China ocuparon los lugares 9, 14, 24 y 29, respectivamente.

Al analizar el desempeño de los componentes del índice para México, sobresale la eficiencia del mercado laboral por su muy desfavorable ubicación (véase la Tabla 5). En este concepto, México se encuentra en la posición 113, muy por detrás de Canadá, Japón, Malasia y China, que se ubicaron en los lugares 7, 23, 25 y 34, respectivamente. En nuestra opinión, los incrementos en la productividad laboral serán marginales hasta que no se mejore la eficiencia en la asignación de los trabajadores entre los diversos sectores de la economía mexicana y las rigideces salariales hayan disminuido.

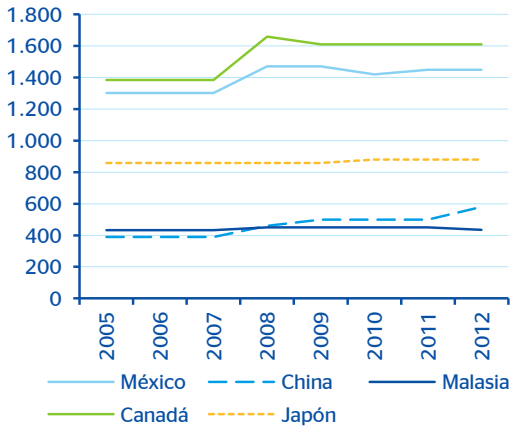
Otro componente del Índice de Competitividad Global que consideramos que es indispensable que mejore para México es el que se refiere a la eficiencia del mercado de productos. En este apartado México se ubica en la posición 83. El reto es enorme teniendo en cuenta que esta mejora solamente ocurriría a través del fomento de una mayor competencia doméstica. Ello implicaría precios más competitivos para los servicios transaccionales que apoyan el comercio internacional como el transporte y las telecomunicaciones.

Tabla 5
Posición de México en el ranking mundial en los distintos componentes del Índice de Competitividad Global

Componente del Índice de Competitividad Global	Ranking 2008-2009	Ranking 2013-2014
Instituciones	97	96
Infraestructura	68	64
Ambiente macroeconómico	48	49
Salud y educación primaria	65	73
Educación superior y capacitación	74	85
Eficiencia del mercado de productos	73	83
Eficiencia del mercado laboral	110	113
Desarrollo del mercado financiero	66	59
Prontitud tecnológica	71	74
Tamaño de mercado	11	11
Sofisticación de negocio	58	55
Innovación	90	61

Fuente: BBVA Research con datos del WEF

Gráfico 99
Costes para exportar (USD por contenedor)



Fuente: BBVA Research con datos de WB

Conclusiones

Las exportaciones de la mayoría de las manufacturas mexicanas han ganado competitividad según la evidencia de los indicadores mostrados en esta sección así como en la segunda, para el período 2002-2012 y, en menor medida, para los últimos años del segundo lustro. Dentro de las exportaciones manufactureras destacan las no básicas, en las cuales México es el único país analizado que exhibe una ventaja comparativa revelada.

La información económica disponible para todo el período 2002-2012, que ayuda a explicar la ganancia en competitividad de las exportaciones manufactureras mexicanas, identifica dos posibles factores subyacentes: la depreciación acumulada en el tipo de cambio real efectivo y el mayor margen de maniobra de la industria manufacturera frente al sector terciario en relación a la adquisición de insumos por haberse beneficiado de un mayor efecto riqueza positivo del incremento en los términos de intercambio. Por su parte, para el período comprendido entre 2007 y 2012, dicha ganancia se puede concebir dado el comportamiento observado en algunas variables económicas como la cuota de mercado en las importaciones manufactureras de Estados Unidos, la productividad laboral, los salarios reales y los costes laborales unitarios de la industria manufacturera. No obstante, el menor dinamismo de la productividad laboral manufacturera y otros factores por el lado de la oferta (mercado laboral y de productos) parecen estar dificultando este tipo de ganancias desde 2011.

8. Perú: ganancias de competitividad en las manufacturas pese a la heterogeneidad sectorial

Los principales indicadores de competitividad construidos a partir de los datos de comercio y presentados en la sección 2 no indican con una claridad rotunda si las manufacturas peruanas han ganado o perdido competitividad en la última década. Esto está probablemente relacionado con la heterogeneidad del desempeño de los distintos sectores manufactureros así como con el relativamente bajo peso de las manufacturas, principalmente de las menos intensivas en recursos primarios, en las exportaciones totales.

Sin embargo, nuestra lectura conjunta de los indicadores del desempeño de las exportaciones peruanas y del análisis detallado de las idiosincrasias nacionales —presentado en esta sección— apunta hacia una ganancia de competitividad del sector manufacturero en la última década, pese el deterioro reciente.

Las manufacturas ganan cuota en las exportaciones mundiales

La sección 2 muestra que Perú es el país de la región que ha experimentado un mayor crecimiento del ratio de exportaciones sobre PIB en la década 2002-2012 (+10.1 p.p.), aunque tuvo un ligero retroceso en el último lustro, y es, además, uno de los pocos, junto con México y Chile, donde ha aumentado el peso de las exportaciones manufactureras en el PIB (+2.4 p.p.), como muestra el Gráfico 1.

El crecimiento de las exportaciones de manufacturas en Perú ha sido muy significativo en la última década. El país ha ganado cuota mundial en sus principales productos manufacturados no básicos (textiles de punto o ganchillo, productos plásticos, productos químicos inorgánicos y textiles de lana), sobre todo en el primer lustro de la década. Sin embargo, los textiles de algodón han perdido cuota. Con respecto a las manufacturas no básicas, también han ganado cuota en las exportaciones mundiales en la última década, pese la pérdida de dinamismo en el último lustro y el desempeño relativamente negativo de sectores importantes como el cobre y sus manufacturas, los residuos de la industria de alimentación y el zinc y sus manufacturas (véanse los Gráficos 10 y A.7).

A pesar de estas ganancias en las cuotas mundiales, el peso del conjunto de las manufacturas en el total de exportaciones ha disminuido por el fuerte crecimiento de los productos primarios (véase el Gráfico 15), lo cual ayuda a explicar también el retroceso del indicador RCA, tanto para los grupos de manufacturas básicas y no básicas en conjunto, como para sectores específicos (véase el Gráfico 4, la Tabla 1 y la discusión en el primer capítulo).

Entre los principales segmentos manufactureros peruanos, destacamos la industria textil, que actualmente representa alrededor del 19% de las exportaciones no tradicionales. Dicho segmento se benefició de la puesta en vigor del ATPDEA (la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga) en el 2002, que mejoró las condiciones de entrada al mercado estadounidense y sirvió de impulso para aprovechar la ventaja relativa que tenía el país en ese sector, con un RCA de 1,8 (véase la Tabla 1). Sin embargo, a partir del 2005 y más aún del 2006, el vencimiento de las cuotas impuestas por EEUU a las confecciones chinas hizo que los productos peruanos empezaran a perder participación en el mercado estadounidense. Asimismo, como comentamos previamente, algunos de los principales subsectores textiles lograron una fuerte expansión en los mercados externos, incluso con ganancia de cuotas en el mercado mundial (véase el Gráfico 10). En los años 2007 y 2008, las exportaciones textiles empezaron a orientarse al mercado venezolano (debido a un arancel cero, tipo de cambio preferencial y alta demanda interna en Venezuela), compensando la pérdida en el mercado norteamericano. A partir del 2009 el sector se ha visto golpeado por la crisis internacional que ha afectado a los principales mercados externos, lo que ayuda a

entender la pérdida de dinamismo en el último lustro y la caída del indicador de RCA para el sector (véanse el Gráfico A.7 y la Tabla 1).

En cuanto a las manufacturas básicas, algunos productos han ganado cuota en las exportaciones mundiales (sobre todo, el zinc y sus manufacturas y los preparados vegetales), mientras que otros han perdido cuota, siendo los productos de plomo y los de madera los que han sufrido las mayores pérdidas. En el último lustro de la década (años 2007-2012) se observa, en general, un comportamiento menos favorable que en los años anteriores.

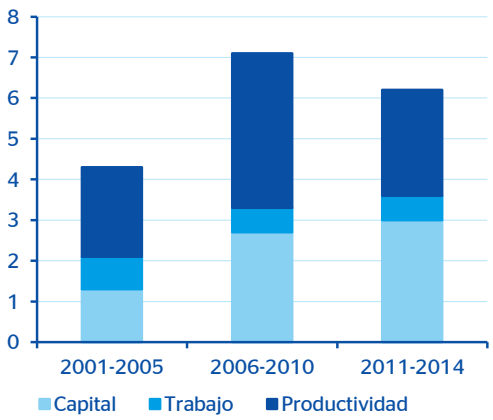
Un subsector importante dado el crecimiento que ha mostrado en la década de análisis es el agropecuario de productos no tradicionales. Su principal ventaja han sido los menores costes que enfrentó respecto a los países competidores y su desarrollo ha venido impulsado por mayores niveles de inversión privada y la implementación de técnicas modernas de producción. Otras ventajas que han favorecido el desempeño de este sector son las favorables condiciones climáticas, los buenos rendimientos y la diversidad de productos. A partir del 2007, los costes laborales de este sector en algunas regiones del país se han incrementado debido a la escasez de mano de obra, con lo que ha adquirido mayor importancia la productividad de los trabajadores y la tecnificación de los procesos, algo que seguirá en los próximos años.

Mayor productividad y costes laborales decrecientes o estables

Entre los años 2002 y 2012, la economía peruana ha registrado tasas de crecimiento promedio de 6,4%. Según datos del Ministerio de Economía, poco más del 40% del crecimiento económico en los últimos años se debe a mejoras en productividad (véase el Gráfico 100). En dicho período la productividad en Perú se incrementó a un ritmo de alrededor de 2,6%, siendo uno de los mayores crecimientos de LATAM. Adicionalmente, entre los años 2006-2011 el crecimiento de la productividad laboral en el país fue mayor al de sus principales socios comerciales, a excepción de China (véase el Gráfico 101). A pesar de la evolución favorable de los últimos años, la productividad en el Perú sigue siendo baja y solo representa el 16% del nivel de EE.UU, lo que indica que aún existe amplio potencial para alcanzar mejoras a través de reformas educativas, condiciones favorables para la formalización de la economía, profundización del sistema financiero y mayor apertura comercial, entre otras medidas.

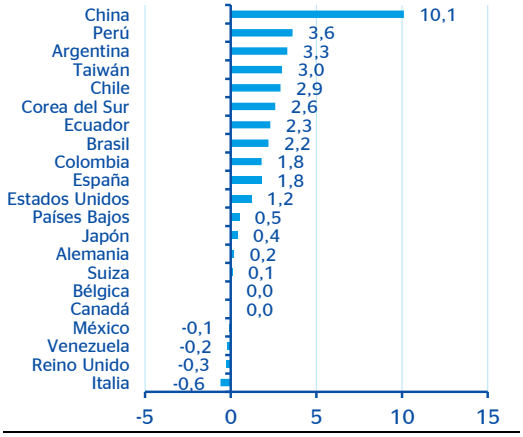
En el sector manufacturero, la mejora de la productividad (medida como el PIB real manufacturero entre el empleo urbano en la industria) observada en el período 2002-2012 ha sido de alrededor del 25% (véase el Gráfico 102). Entre los años 2002 y 2007, el incremento de la productividad anual promedio en este sector se situó en 2,7%, similar al período 2008-2012. Los años que registraron mayores crecimientos de la productividad fueron el 2008 y el 2010 (en el 2009 se vio afectada por la crisis internacional) con tasas de 5.0% y 10.7%, respectivamente. En estos mismos años, el PIB manufacturero no primario registró variaciones interanuales de 8,9% y 16,9% respectivamente (véase el Gráfico 103).

Gráfico 100
Contribución al crecimiento del PIB laboral



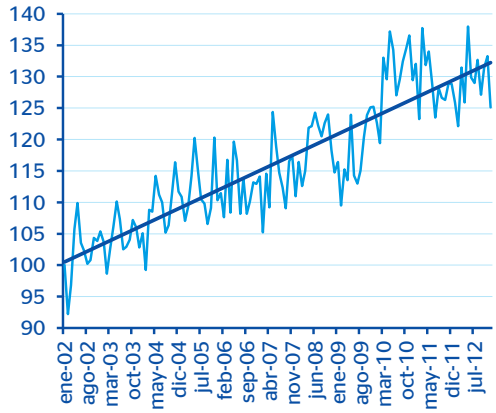
Fuente: MEF.

Gráfico 101
Crecimiento de la productividad 2006-2011 en Perú y sus socios comerciales



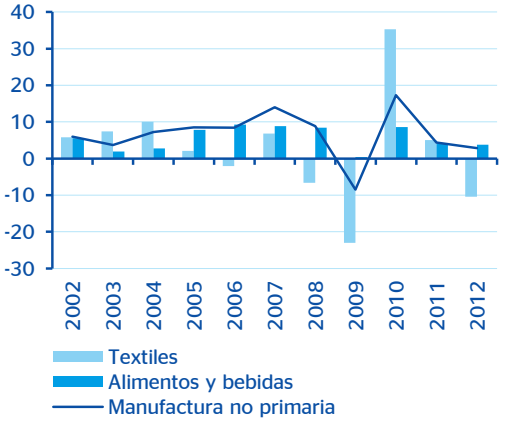
Fuente: The Conference Board 2012.

Gráfico 102
Índice de Productividad en las manufacturas



Fuente: BCRP, MTPE y BBVA Research.

Gráfico 103
Manufacturas no primarias, textiles y alimentos y bebidas (variación % a/a)



Fuente: BCRP.

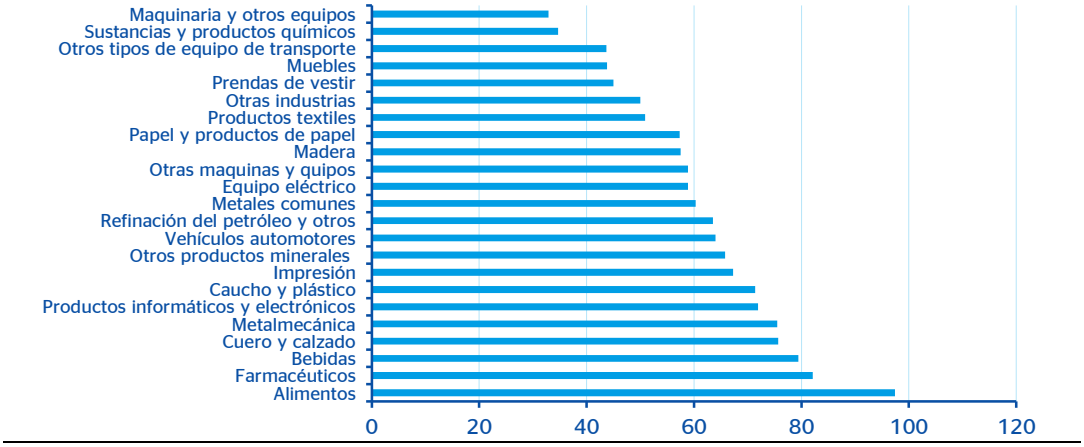
En lo que respecta a los costes laborales unitarios, éstos mostraron una tendencia decreciente en el período 2002-2007 para luego mantenerse ligeramente estables en los años siguientes (véase el Gráfico 106). Las ganancias de productividad (mostradas anteriormente) unidas a costes laborales menores o estables fortalecieron la competitividad de la industria exportadora peruana frente a sus competidores en dicho período. Sin embargo, hay que considerar que el comportamiento de los costes laborales es diferenciado entre industrias. De hecho, en el período 2007-2012, algunas regiones y sectores mostraron presiones al alza debido a la escasez de mano de obra. Por ejemplo, en la región Ica, la mayor demanda de mano de obra proveniente del sector primario para minería y labores de cosecha de espárragos, uva y otros productos agrícolas, y del sector industrial, para procesamiento y envasado de productos pesqueros y agroindustriales para exportación, ha hecho que dicha región se encuentre en una situación de pleno empleo, donde encontrar mano de obra es difícil.

Innovación en la industria manufacturera

Según datos de la Encuesta Nacional de Innovación en la Industria Manufacturera 2012, el 65,5% de las empresas de este sector realizaron por lo menos una actividad de innovación en el período 2009-2011. En dicho lapso la industria invirtió S/.10218 millones (un promedio de S/. 3406 millones por año), siendo la principal fuente de financiación los recursos propios de la

empresa. A nivel de rubros, destaca la división "Fabricación de productos alimenticios", donde el 97,4% de las empresas dan mayor importancia a desarrollar actividades con la finalidad de innovar (véase el Gráfico 104), seguida por Farmacéuticos (82,1%), Bebidas (79,4%), Cuero y calzado (75,7%) y Metalmecánica (75,5%).

Gráfico 104
Porcentaje de empresas que desarrollaron al menos una actividad de innovación en 2009-2011



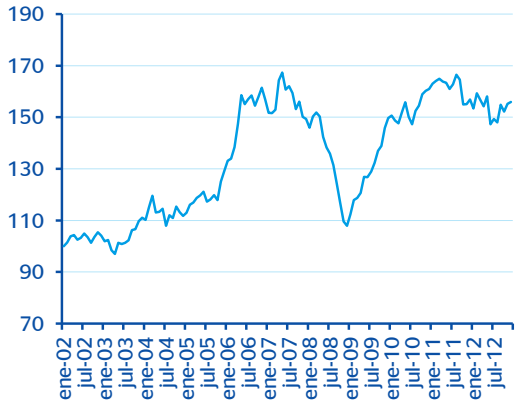
Fuente: Ministerio de Producción.

La actividad que se llevó a cabo por un mayor número de empresas para innovar fue la adquisición de bienes de capital (78.9%), que representó el 80% del monto total invertido para innovación, seguida por actividades de capacitación (48.7%). A pesar de esto, la industria necesitaría mayores niveles de innovación que no solo abarquen inversiones en bienes de capital, sino también investigación y desarrollo, diseño e ingeniería industrial y capacitaciones, entre otros. Los principales obstáculos que encuentran las empresas para el desarrollo de las actividades de innovación son los elevados costes de la misma, la escasez de personal cualificado, la falta de financiación de fuentes exteriores a la empresa, la percepción de riesgos económicos excesivos y el mercado dominado por empresas establecidas, entre otros.

Los términos de intercambio evolucionan favorablemente

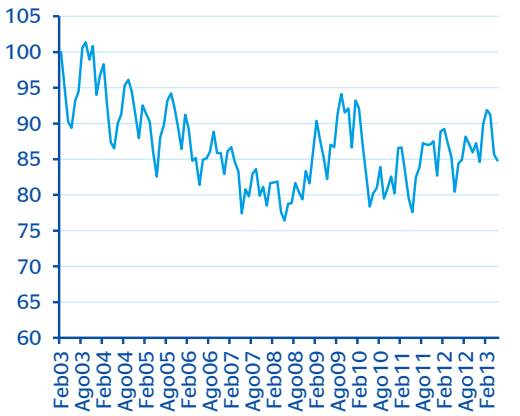
En el período 2002-2012, los términos de intercambio han tenido una evolución favorable para la economía peruana, registrando un crecimiento del 56%, y se han recuperado rápidamente de la caída observada en el año de crisis 2009 (véase el Gráfico 105). Sin embargo, a pesar de que los términos de intercambio han mejorado en los últimos 10 años, cabe mencionar que los niveles actuales distan de los picos históricos alcanzados en décadas anteriores. En el período 2002-2007 el crecimiento de los términos de intercambio fue de 49.3%, mientras que en los años 2008-2012 el crecimiento fue solo del 4,4%. Dado el peso que tiene la minería dentro de las exportaciones peruanas (especialmente el cobre y el oro), los mayores precios de los metales registrados en el período explican gran parte de esta favorable evolución. La mejora en los términos de intercambio en dichos años se tradujo en mayor demanda interna (especialmente inversión privada) y en un crecimiento de los recursos fiscales.

Gráfico 105
Índice de los términos de intercambio



Fuente: BCR.

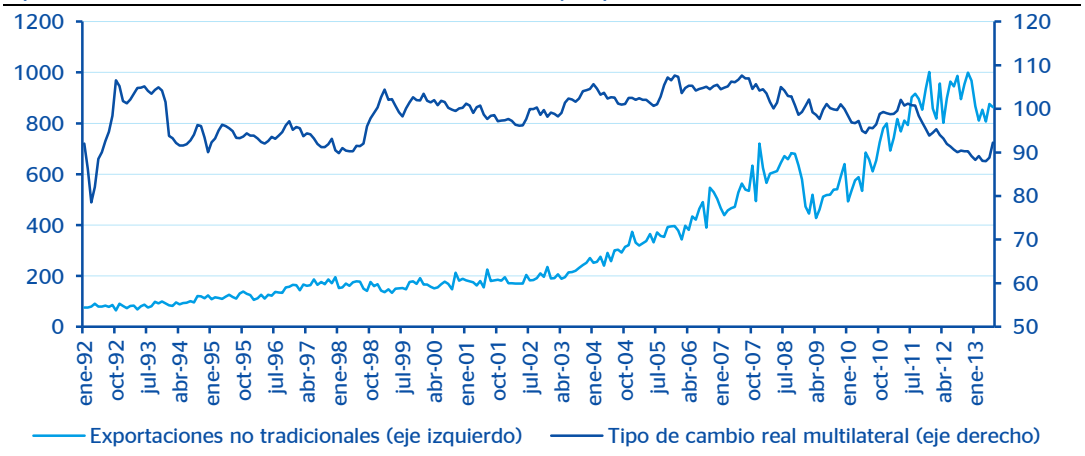
Gráfico 106
Índice de costes laborales unitarios (promedio de remuneraciones reales/productividad)



Fuente: MTPE, INEI y BBVA Research.

El índice de tipo de cambio real multilateral, publicado por el Banco Central, ha registrado una variación de -11.3% en los últimos cinco años y de -9.2% en el período 2002-2012 (véase Gráfico 107). Sin embargo, en el mismo período, las exportaciones no tradiciones se han incrementado en 33.9%. El comportamiento de estas variables podría estar reflejando mejoras en la productividad de la industria.

Gráfico 107
Tipo de cambio real multilateral (índice 2009=100) y exportaciones no tradicionales (USD millones)

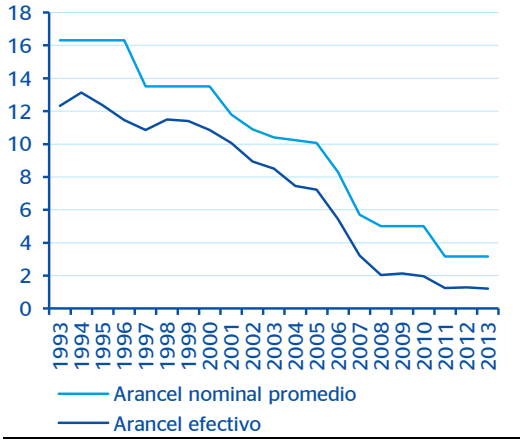


Fuente: BCRP.

Apertura comercial y acceso a nuevos mercados

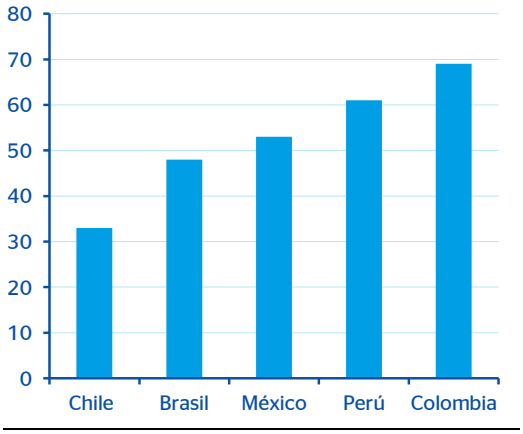
En los últimos años, Perú ha desarrollado una política de apertura comercial que se ha manifestado en la firma de acuerdos comerciales con diversos países y bloques, entre los que se encuentran la Organización Mundial de Comercio, la Comunidad Andina, Mercosur, el Foro de Cooperación Asia-Pacífico, Chile, México, Estados Unidos, China y Japón, entre otros. Adicionalmente a la firma de tratados comerciales, en el 2007 se llevó a cabo una reforma arancelaria que permitió reducir a 0% el arancel de alrededor del 70% de las importaciones, generando menores costes de insumos y bienes de capital (véase el Gráfico 108).

Gráfico 108
Tasa arancelaria (%)



Fuente: MEF.

Gráfico 109
Índice Global de Competitividad (posiciones)



Fuente: WEF.

Mejora el entorno para hacer negocios y la facilidad para iniciarlos

El Índice Global de Competitividad del 2012-2013 ubicó a Perú en el puesto número 61 de un total de 148 países analizados en cuanto a competitividad. Si bien esta ubicación representa una mejora importante respecto a la medición del año 2007, donde ocupó el puesto 86 de un total de 131 países, aún se encuentra por debajo de países como Chile, Brasil o México (véase el Gráfico 109). Los aspectos en los que Perú se encuentra mejor evaluado son: desarrollo del mercado financiero, eficiencia del mercado laboral, tamaño de mercado y entorno macroeconómico. Los factores que presentan mejoras más importantes en el período 2007-2012 son la eficiencia del mercado laboral y la eficiencia del mercado de bienes.

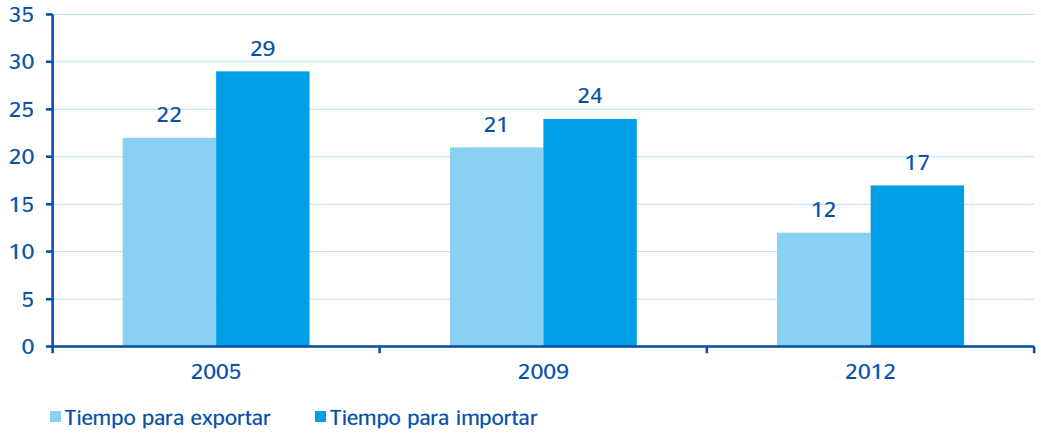
En la medición del 2012, el factor que se presenta como el más problemático a la hora de hacer negocios es la corrupción, seguido por la ineficiencia de la burocracia estatal y la regulación tributaria. Tanto en la medición del 2007 como en la del 2012, Perú se encuentra muy rezagado en innovación, presentando pobres niveles de gasto en I+D y baja calidad de las instituciones científicas. En este sentido, como muestran los datos presentados en la segunda sección de este estudio (véase el Gráfico 15), las exportaciones peruanas de productos de alta, mediana y baja tecnología representan un porcentaje residual dentro del total de exportaciones a lo largo del período analizado.

En cuanto a la facilidad para iniciar un negocio en Perú, según los datos del informe *Doing Business*, el tiempo necesario se ha reducido a casi la tercera parte en el período 2002-2012 (véase el Gráfico 114) y el número de procedimientos se encuentra en 5, por debajo del que registran países como México, Brasil, Argentina, Venezuela y Bolivia. Además, el coste de iniciar un negocio como porcentaje del ingreso per cápita es del 11,9%, similar al de Argentina, aunque superior al de Brasil (5.4%) y México (11.2%).

Exportar es más rápido, pero las infraestructuras son todavía deficientes

Según los datos del informe *Doing Business*, la exportación de un contenedor estándar de mercancías requiere 6 documentos, cuesta 860 dólares y tarda 12 días, diez menos que en el año 2005 (véase el Gráfico 110). A nivel mundial, Perú se sitúa en el puesto 56 en el *ranking* de 183 países en la facilidad del comercio transfronterizo.

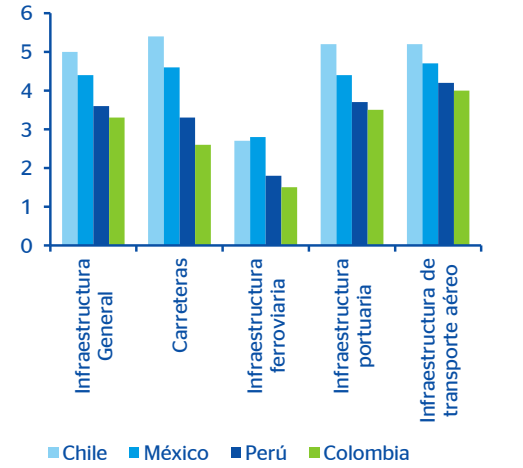
Gráfico 110
Tiempo necesario para exportar e importar (días)



Fuente: World development indicators.

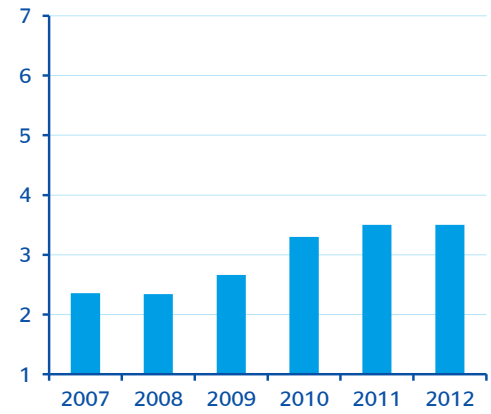
Por otro lado, aunque la calidad de la infraestructura parecería haber mejorado en los últimos años (véase el Gráfico 112), aún está lejos de ser considerada en niveles de desarrollo y eficiencia conforme a estándares internacionales. Entre los países de la Alianza del Pacífico (Chile, México, Colombia y Perú), es el tercero menos desarrollado en cuanto a calidad de infraestructura (véase el Gráfico 111). En el caso de las carreteras, por ejemplo, solo el 14% se encuentran pavimentadas, lo que, sumado al tráfico generado por otras deficiencias en las vías, genera significativas pérdidas de tiempo y mayores costes.

Gráfico 111
Competitividad en infraestructura (7=mejor)



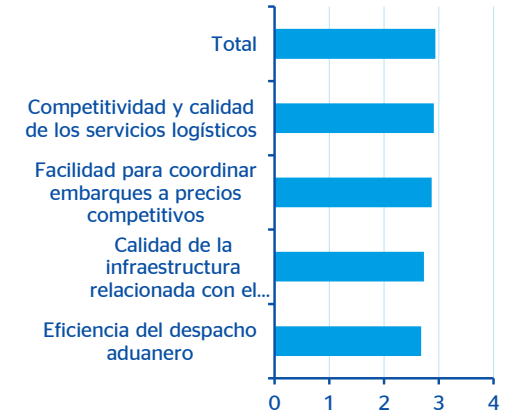
Fuente: WEF.

Gráfico 112
Calidad de la infraestructura portuaria y eficiencia conforme estándares internacionales (1=muy precaria; 7=buen desarrollo)



Fuente: WEF.

Gráfico 113
Índice de desempeño logístico (1=bajo, 5=alto)



Fuente: WEF.

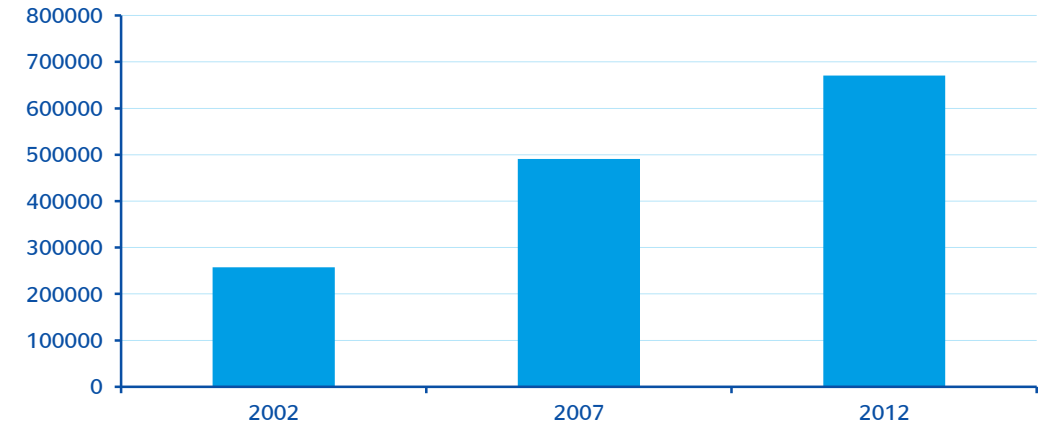
Gráfico 114
Tiempo necesario para iniciar un negocio (días)

Fuente: World development indicators.

Las empresas tienen más acceso al crédito bancario y a menor coste

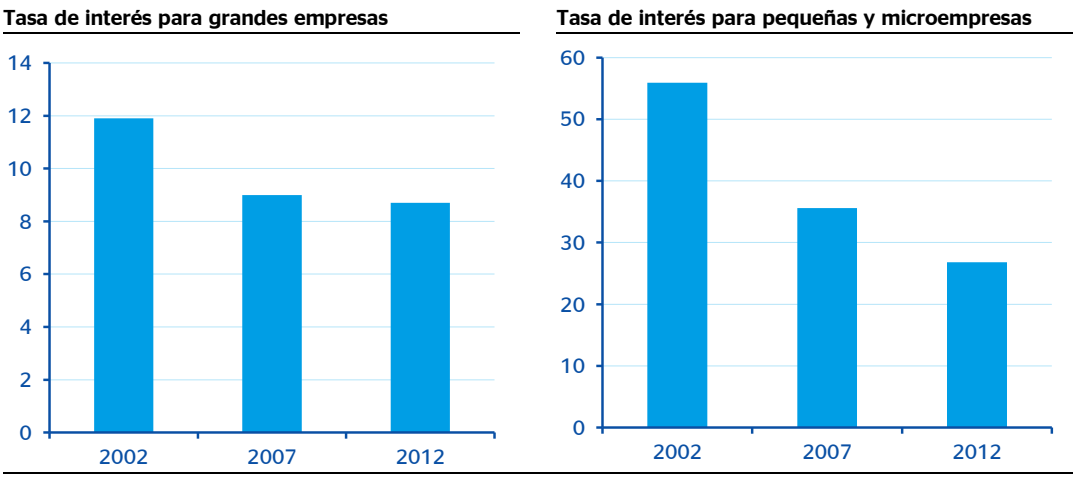
En los últimos diez años, el ratio de crédito del sistema bancario como porcentaje del PIB se ha incrementado del 19 al 27%. En el caso de las empresas, el acceso al crédito en el sistema financiero es relativamente fácil para aquellas de mayor tamaño, mientras que las pequeñas y las microempresas tienen mayor dificultad para acceder a préstamos bancarios, en gran medida debido a la informalidad. El número de empresas deudoras en el sistema bancario se ha incrementado un 160% en el período 2002-2012 (véase el Gráfico 115) y, según la encuesta empresarial realizada por el BCR, el índice de acceso al crédito se encuentra en zona optimista, especialmente para las empresas de los sectores agrario, pesquero y comercial. Además, el coste de la financiación que ofrecen los bancos a las empresas se ha reducido considerablemente en la década 2002-2012, especialmente en el primer lustro de este período (véase el Gráfico 116).

Gráfico 115
Número de empresas deudoras de la banca



Fuente: SBS.

Gráfico 116
Tasas de interés del sistema bancario (%)



Fuente: BCR.

Conclusiones

En nuestra visión, los datos sobre el desempeño de las exportaciones peruanas presentados al inicio de este trabajo y el análisis realizado en esta sección sugieren que las manufacturas peruanas han ganado competitividad en la última década, pese a la heterogeneidad sectorial y los problemas afrontados recientemente (apreciación del tipo de cambio y mayores costes laborales, por ejemplo).

Asimismo, factores como incrementos en la productividad, términos favorables de intercambio, políticas de apertura comercial (que incluyen reducción de aranceles y firmas de tratados de libre comercio con diversos países), facilidades en el entorno de negocios, entre otros, explican el incremento de la competitividad en la industria. Sin embargo, a pesar de las mejoras registradas en estos indicadores, aún quedan muchos aspectos por desarrollar. Entre los principales temas pendientes para la agenda de la competitividad, destacan las mejoras en infraestructuras, el fortalecimiento de las instituciones y mayores niveles de educación.

9. Comentarios finales

Tras evolucionar de manera relativamente favorable entre el 2002 y el 2007, la competitividad del sector manufacturero revelada por los datos de comercio internacional ha disminuido en general a partir de 2007 hasta el 2012 en América Latina. Este deterioro reciente, que ha sido más marcado en países como Brasil y Colombia, está relacionado con el mantenimiento de un tipo de cambio real en niveles más apreciados, presiones de los costes laborales y un insuficiente avance de la productividad de la mano de obra.

La principal excepción a estas tendencias regionales es México, donde las ganancias de competitividad en el sector manufacturero continuaron más allá de 2007, en parte porque el tipo de cambio se mantuvo más depreciado y tanto los costes laborales como la productividad laboral presentaron un desempeño más favorable que en los países de América del Sur. Sin embargo, a partir del 2011 la reversión de estas tendencias está dificultando las ganancias de competitividad del sector manufacturero mexicano.

El análisis muestra que el tipo de cambio, los costes laborales y la productividad del trabajo fueron los principales determinantes de la evolución de la competitividad manufacturera en la última década. En general, en los países y períodos donde estas variables presentaron un desempeño favorable ha habido ganancia de cuota de mercado en el comercio internacional y aumento de competitividad. Por el contrario, cuando el desempeño de estas variables fue desfavorable, ha habido pérdida de competitividad en los productos manufacturados.

Nótese el movimiento conjunto de estas variables. En general, pero principalmente en América del Sur, la apreciación del cambio vino acompañada de mayores presiones provenientes de los mercados laborales. Esta correlación puede estar relacionada con el aumento del precio de los productos primarios y, consecuentemente, de los términos de intercambio, en línea con lo que proclama la teoría de la enfermedad holandesa.

A pesar del papel desempeñado por el tipo de cambio, los costes laborales y la productividad de la mano de obra, no se debería llegar a la conclusión de que el impacto de las demás variables que afectan la competitividad del sector manufacturero fue despreciable. Los países que han logrado mejorar el entorno institucional y reducir o mantener bajo control los costes logísticos y energéticos han sido los que menos competitividad han perdido en el último lustro y más competitividad han ganado en el período 2002-2007. Este ha sido el caso de Chile y Perú, por ejemplo.

Asimismo, la recuperación del crecimiento en los países desarrollados, aunque gradual, y la retirada de los estímulos monetarios introducidos en los años anteriores por la Reserva Federal de Estados Unidos podrían poner fin (o al menos frenar) a los procesos de apreciación real de los tipos de cambio de los países de la región y de pérdida de competitividad de los sectores manufactureros. En tal entorno, un mejor marco institucional, más y mejores infraestructuras, una carga tributaria adecuada y un aumento del capital humano a través de mejoras en la educación y la salud, entre otros factores, ayudarán a crear márgenes para un nuevo período de aumento de la competitividad industrial.

Bibliografía

BBVA Research (2012a). "Colombia y Estados Unidos abren sus puertas". Observatorio Económico, Colombia. Marzo, 2012. Disponible en: http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/120305_ObsEcoColombia_TLC_tcm346-289769.pdf?ts=2792012

BBVA Research (2012b). "Revolución del transporte en Colombia" .Observatorio Económico, Colombia. Noviembre, 2012. Disponible en: http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/mult/121121_ObserEco_Colombia_Infraestructura_tcm346-416426.pdf?ts=27122013

BBVA Research (2013a). "Explosión de la clase media emergente". Observatorio Económico, EAGLES. Enero, 2013. Disponible en: http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/130113_EW_Middle_Classes_ES_e_tcm346-372606.pdf?ts=30122013

BBVA Research (2013b). "Situación Latinoamérica". Según trimestre, 2013. Disponible en: http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/1305_Situacionlatam_tcm346-386502.pdf?ts=30122013

BBVA Research (2013c). "Situación Latinoamérica". Cuarto trimestre, 2013. Disponible en: http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/1311_Situacionlatam_tcm346-411171.pdf?ts=27122013

Canuto, Otaviano; Cavallari, Matheus y Reis, José Guilherme (2013). "Brazilian Exports: Climbing Down a Competitiveness Cliff". World Bank's Policy Research Working Paper 6302. 2013.

Carranza, Juan y Moreno, Stefany (2013). "Tamaño y estructura vertical de la cadena de producción industrial colombiana desde 1990". Borradores de Economía del Banco de la República, No. 751.

CNI (2013). "Competitividade Brasil 2013. Comparaçao com países selecionados". Brasília, 2013.

Dos Santos, Enestor (2012). "Brasil en el mapa de las finanzas globales". Incluido en "Las economías emergentes y el reequilibrio global: retos y oportunidades para España", organizado por Javier Santiso. Fundación de Estudios Financiero (FEF). Enero, 2012.

Dos Santos, Enestor y Zignago, Soledad (2012). "The emergence of China and the evolution of international trade in Brazil". Integration & Trade, IADB, number 35, volume 16, July-December 2012.

Frankel, Jeffrey A. (2010). "The natural resource curse: a survey". No. w15836. *National Bureau of Economic Research*, 2010.

Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2008), "Five years of competitive and stable real exchange rate in Argentina, 2002–2007", *International Review of Applied Economics*, Vol. 22, No. 2, March, pp. 215–226.

Frischtak, Claudio (2012). "Brasil e China: Perspectivas". Fórum Nacional (Sessão Especial) Novos Caminhos do Desenvolvimento Brasil: Visão de País e Impulso à Competitividade, para Avançar na Rota do Desenvolvimento e Viabilizar o Aproveitamento de Grandes Oportunidades. Estudos e pesquisas número 440. 2012.

Lall, Sanjaya (2000). "The Technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98". *Oxford development studies*, 28(3), 337-369.

Lall, Sanjaya (2001). "Competitiveness indices and developing countries: an economic evaluation of the Global Competitiveness Report." *World development* 29, no. 9 (2001): 1501-1525.

Lall, Sanjaya; Albaladejo, Manuel y Moreira, Mauricio (2004). "Latin American industrial competitiveness and the challenge of globalization" (Vol. 5). BID-INTAL.

Logistics Performance Index. The World Bank. Disponible en: http://lpisurvey.worldbank.org/international/global

OECD (2013). "Increasing the pie: Productivity and competitiveness of Brazilian firms", in OECD Economic Surveys: Brazil 2013, OECD. 2013. Disponible en: http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-bra-2013-4-en

Reis, José Guilherme y Farole, Thomas (2012). "Trade competitiveness diagnostic toolkit". The World Bank. 2012.

Salgado-Banda, H. y Bernal-Verdugo, L. (2007). "Productividad Multifactorial y sus Determinantes: Un Análisis Empírico para el Sector Manufacturero Mexicano." Documento de Investigación No. 2007-09, Banco de México.

Sharpe, A., Arsenault, J.F. y Harrison, P. (2008). "The Relationship between Labour Productivity and Real Wage Growth in Canada and OECD Countries." CSLS Research Report 2008-8, Center for the Study of Living Standards.

Siggel, E. (2006). "International competitiveness and comparative advantage: a survey and a proposal for measurement". *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6(2), 137-159.

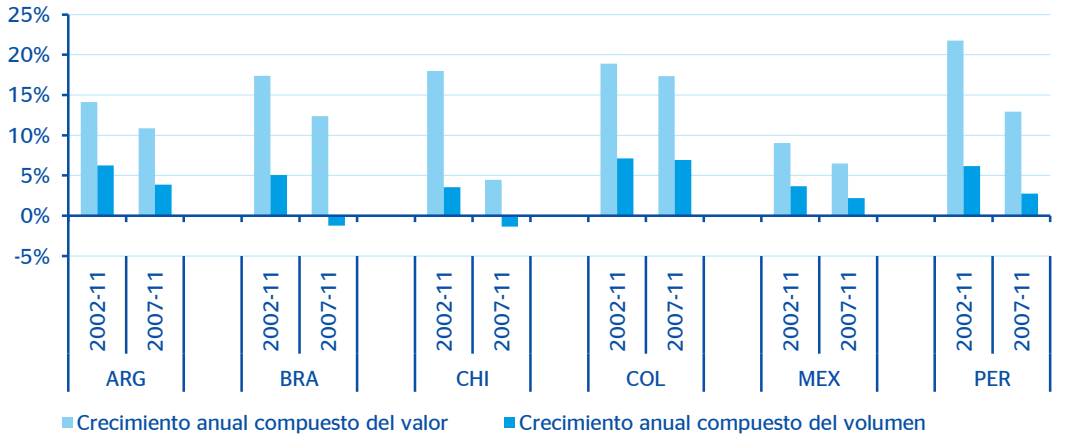
Sinnott, Emily; Nash, John D. and De la Torre, Augusto (2010). "Natural resources in Latin America and the Caribbean: beyond booms and busts?" World Bank-free PDF, 2010.

The Global Competitiveness Reports. World Economic Forum.

Van der Ploeg, Frederick. (2011). "Natural resources: Curse or blessing?". *Journal of Economic Literature*, 49(2), 366-420.

Anexo

Gráfico A.1
Crecimiento anual compuesto del valor y del volumen de las exportaciones



Fuente: WITS y BBVA Research

Tabla A.1
Cuota de los sectores en el total de exportaciones (%)

	Argentina			Brasil			Chile			Colombia			México			Perú		
	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002	2007	2012
Productos animales	7,0	6,9	5,5	5,7	5,9	4,3	10,3	6,2	6,8	1,3	1,8	0,4	0,7	0,7	0,8	2,7	1,8	1,7
Productos vegetales	24,5	30,8	28,2	10,8	10,6	14,8	14,9	7,6	9,5	20,7	15,7	10,3	2,4	2,7	3,1	11,1	7,5	10,8
Comestibles	15,0	16,9	18,7	12,9	10,2	11,6	8,7	4,8	5,1	4,3	3,8	1,8	2,2	2,4	2,4	16,9	7,8	8,2
Productos minerales	1,8	2,6	3,0	7,9	13,7	20,0	12,0	24,9	26,2	0,9	0,7	0,2	0,4	0,8	1,6	18,9	36,7	36,5
Combustibles	18,4	11,8	8,4	3,3	6,5	11,2	1,4	1,3	0,4	39,2	37,8	65,7	9,0	14,6	13,9	6,1	9,0	11,7
Químicos y afines	5,6	5,6	7,7	4,7	4,9	5,2	6,0	3,6	4,8	6,0	4,9	1,7	2,3	2,5	2,6	2,3	1,8	1,9
Plásticos y gomas	3,2	2,7	2,4	2,5	3,1	2,3	1,3	0,8	1,0	3,2	4,4	2,2	1,6	2,1	2,3	1,1	1,1	1,2
Pieles y cueros	3,4	2,1	1,3	1,8	1,4	0,8	0,2	0,1	0,1	1,2	0,9	0,3	0,2	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1
Productos de madera	1,9	1,7	1,0	7,4	5,8	4,0	13,3	7,7	6,9	2,4	2,8	0,5	0,8	0,8	0,6	2,4	1,3	0,9
Textiles	1,6	1,0	0,8	1,9	1,4	1,5	0,7	0,3	0,1	5,6	5,1	1,1	6,3	2,7	1,7	10,3	5,8	3,5
Calzado y sombrerería	0,1	0,1	0,1	2,8	1,3	0,5	0,1	0,1	0,0	0,2	0,3	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Piedra y vidrio	0,4	0,4	2,9	2,3	1,8	1,2	1,1	1,5	1,6	3,9	4,3	6,9	1,6	2,2	3,8	7,8	9,1	12,4
Metales	6,0	4,7	3,5	9,7	10,7	6,9	26,4	38,9	35,8	3,9	9,0	2,8	3,6	5,1	3,9	18,1	16,7	9,8
Maquinarias y eléctricos	3,1	3,2	2,6	12,0	10,3	6,4	1,1	0,8	0,7	1,8	3,1	0,8	37,8	36,9	33,9	0,8	0,6	0,5
Equipos de transporte	6,0	8,6	12,9	11,0	9,9	6,4	1,1	0,6	0,3	1,7	2,7	2,7	19,1	16,6	19,8	0,1	0,0	0,1
Varios	1,5	0,8	0,4	2,0	1,3	0,9	0,6	0,2	0,1	0,9	1,1	0,4	8,2	6,9	7,0	0,5	0,3	0,2

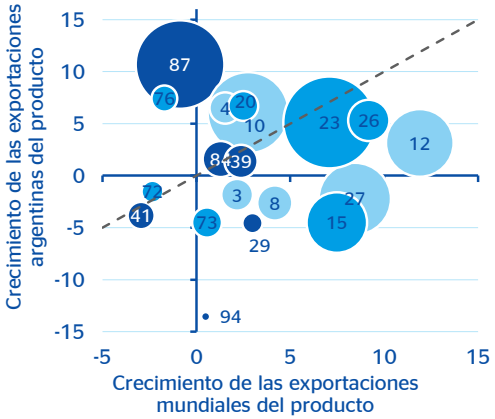
Fuente: WITS y BBVA Research

Tabla A.2
Crecimiento anual compuesto de las exportaciones por sectores (%)

	Argentina		Brasil		Chile		Colombia		México		Perú	
	'02-12	'07-12	'02-12	'07-12	'02-12	'07-12	'02-12	'07-12	'02-12	'07-12	'02-12	'07-12
Productos animales	8,5	-0,6	11,7	-0,4	10,8	3,1	2,3	-19,5	10,5	10,7	14,5	5,6
Productos vegetales	12,9	2,3	18,6	13,6	10,5	6,1	8,3	2,1	12,0	9,6	19,3	14,8
Comestibles	13,8	6,3	13,7	9,2	9,4	2,3	6,6	-3,8	10,4	6,9	11,3	7,8
Productos minerales	16,9	6,7	26,1	14,5	25,0	2,5	-2,4	-17,4	26,5	22,1	27,8	6,6
Combustibles	3,0	-2,7	29,8	18,4	1,2	-20,9	22,3	24,2	14,0	5,6	27,8	12,7
Químicos y afines	14,9	11,0	15,9	7,5	13,2	7,5	2,2	-10,2	10,7	7,6	17,5	8,4
Plásticos y gomas	7,9	1,6	13,6	0,0	13,1	8,2	11,9	-3,1	13,2	8,5	20,0	8,3
Pieles y cueros	1,3	-4,8	5,7	-5,1	3,0	-4,9	1,5	-9,7	4,9	5,3	8,9	-0,1
Productos de madera	4,7	-5,9	8,0	-1,4	8,2	-0,9	-1,0	-21,9	6,1	1,2	7,7	-1,4
Textiles	4,4	-0,2	11,6	7,2	-1,5	-11,9	-1,1	-18,0	-4,1	-2,0	7,6	-3,4
Calzado y sombrerería	11,5	0,0	-3,4	-12,0	-1,1	-38,5	-3,7	-31,4	6,2	14,7	22,2	3,7
Piedra y vidrio	34,7	51,9	8,2	-1,8	19,8	2,5	23,1	22,4	18,7	19,4	25,3	13,8
Metales	5,6	-1,5	11,1	-2,5	19,1	-0,3	12,3	-12,1	9,9	1,2	12,6	-4,0
Maquinarias y eléctricos	9,3	-0,2	8,0	-3,4	10,0	-2,4	6,7	-15,7	8,0	4,9	13,7	0,7
Equipos de transporte	20,2	12,8	8,9	-2,6	1,8	-11,2	21,1	10,5	9,5	10,5	20,2	43,2
Varios	-1,3	-7,8	5,7	-1,8	-0,5	-2,9	7,3	-9,2	7,5	7,0	9,1	-1,7

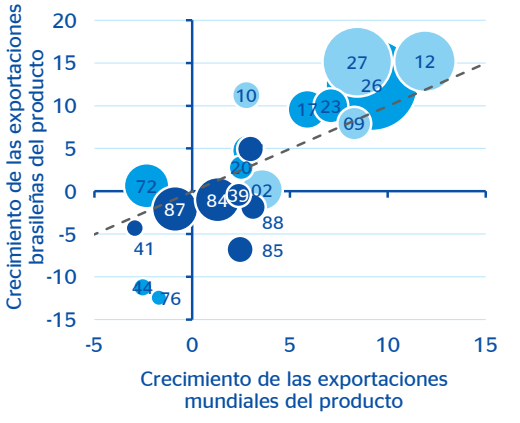
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.2
Argentina: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2007-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

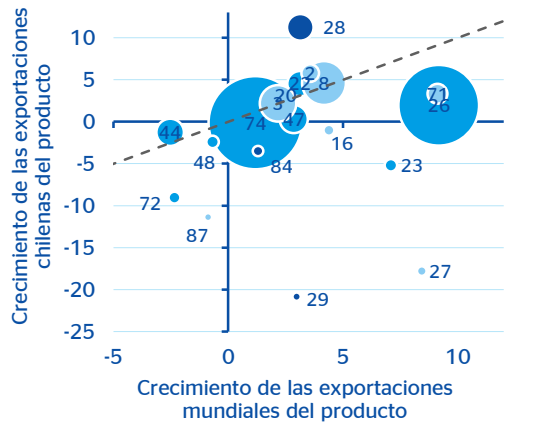
Gráfico A.3
Brasil: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2007-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

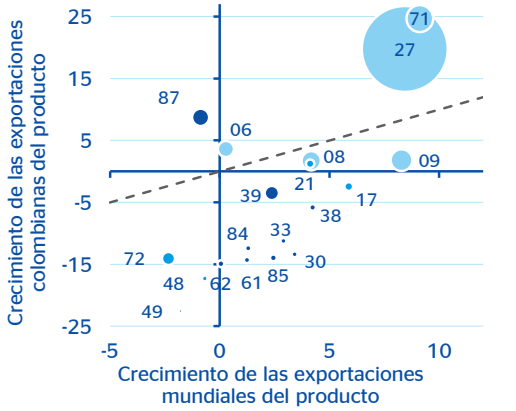
* El tamaño de la burbuja indica la cuota del producto en las exportaciones del país, y los colores clasifican los productos según sean: ● Primarios, ● Manufacturas básicas, ● Manufacturas no básicas. Además, cada producto aparece identificado con los dos dígitos de la clasificación HS 2002. Por encima de la línea de 45º, las exportaciones del producto han crecido más en el país que en el mundo y, por lo tanto, el país ha ganado cuota en las exportaciones mundiales.

Gráfico A.4
Chile: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2007-2012*



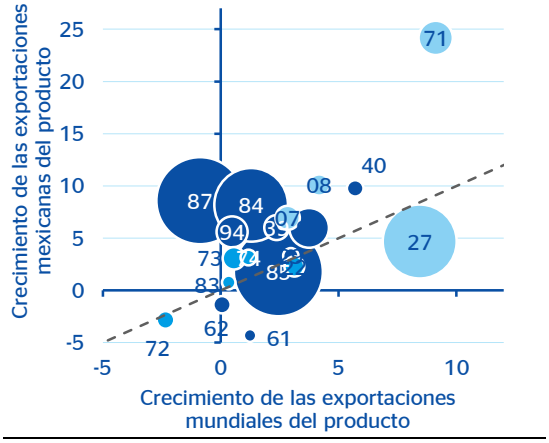
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.5
Colombia: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2007-2012*



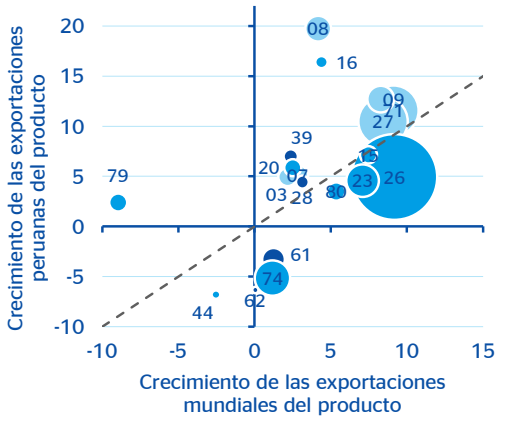
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.6
México: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2007-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

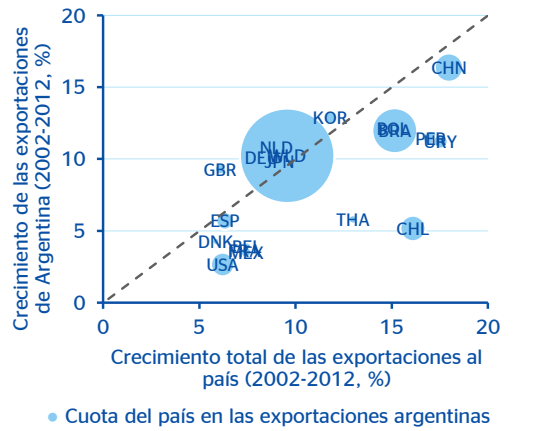
Gráfico A.7
Perú: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2007-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

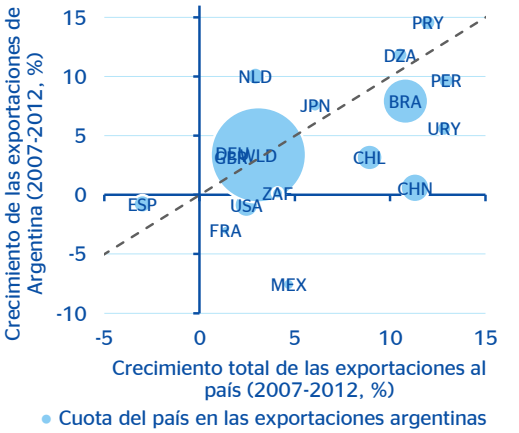
* El tamaño de la burbuja indica la cuota del producto en las exportaciones del país, y los colores clasifican los productos según sean: ● Primarios, ● Manufacturas básicas, ● Manufacturas no básicas. Además, cada producto aparece identificado con los dos dígitos de la clasificación HS 2002. Por encima de la línea de 45º, las exportaciones del producto han crecido más en el país que en el mundo y, por lo tanto, el país ha ganado cuota en las exportaciones mundiales.

Gráfico A.8
Argentina: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2002-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

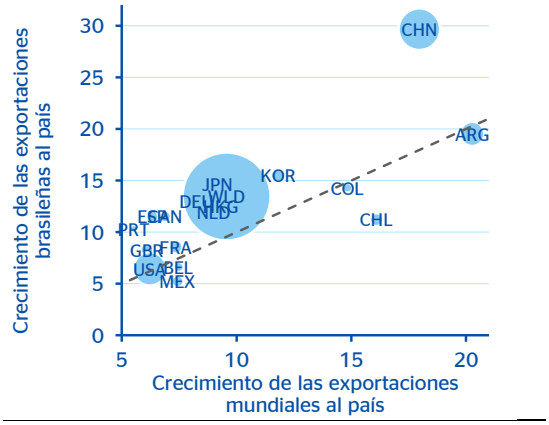
Gráfico A.9
Argentina: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2007-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.10

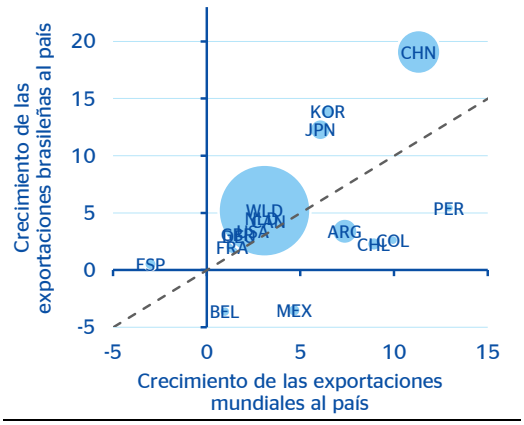
Brasil: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2002-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.11

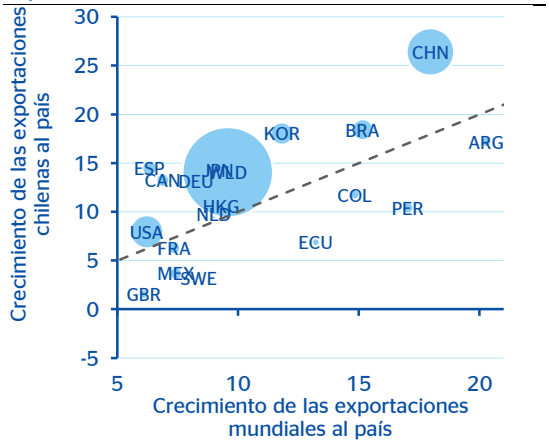
Brasil: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2007-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.12

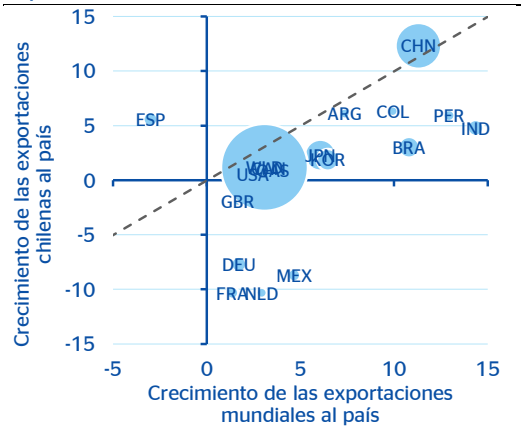
Chile: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2002-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.13

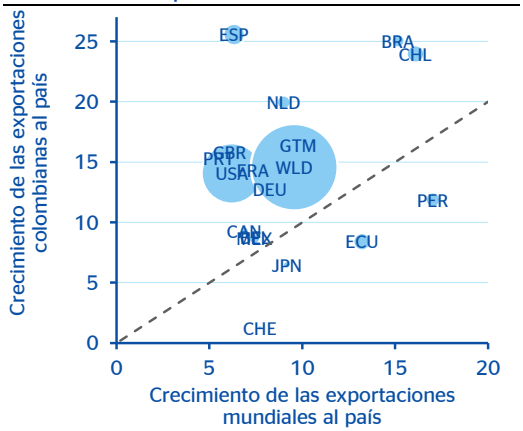
Chile: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2007-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

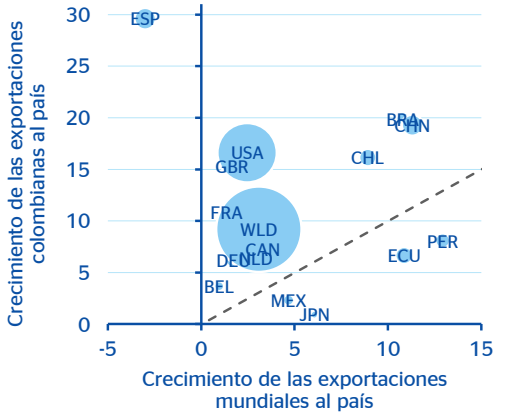
* El tamaño de la burbuja indica la cuota del mercado en las exportaciones del país. Por encima de la línea de 45º, las exportaciones a ese mercado han crecido más en el país que en el mundo y, por lo tanto, el país ha ganado cuota en las exportaciones mundiales.

Gráfico A.14
Colombia: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2002-2012*



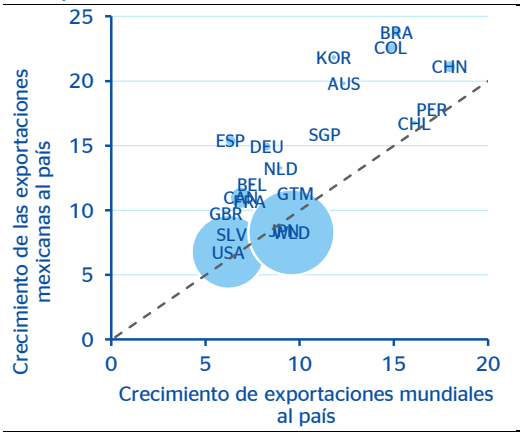
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.15
Colombia: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2007-2012*



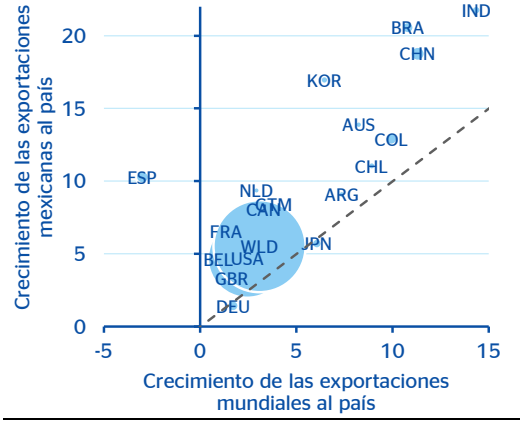
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.16
México: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2002-2012*



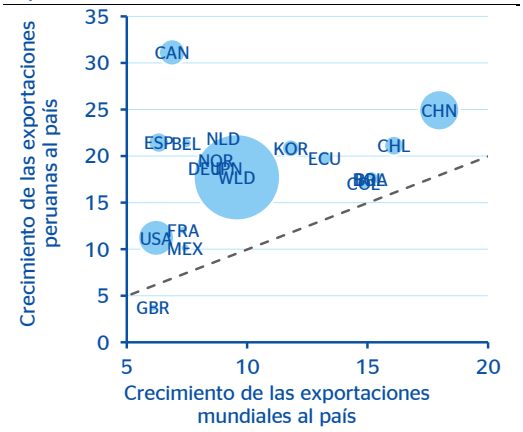
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.17
México: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2007-2012*



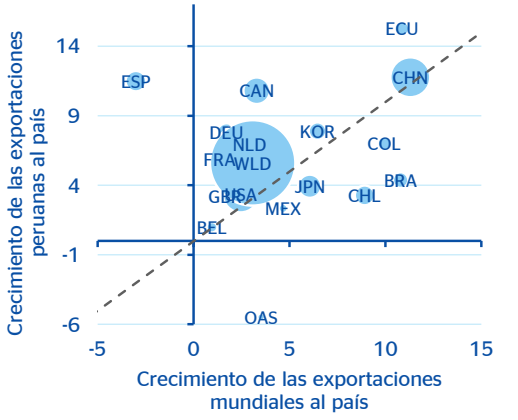
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.18
Perú: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2002-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

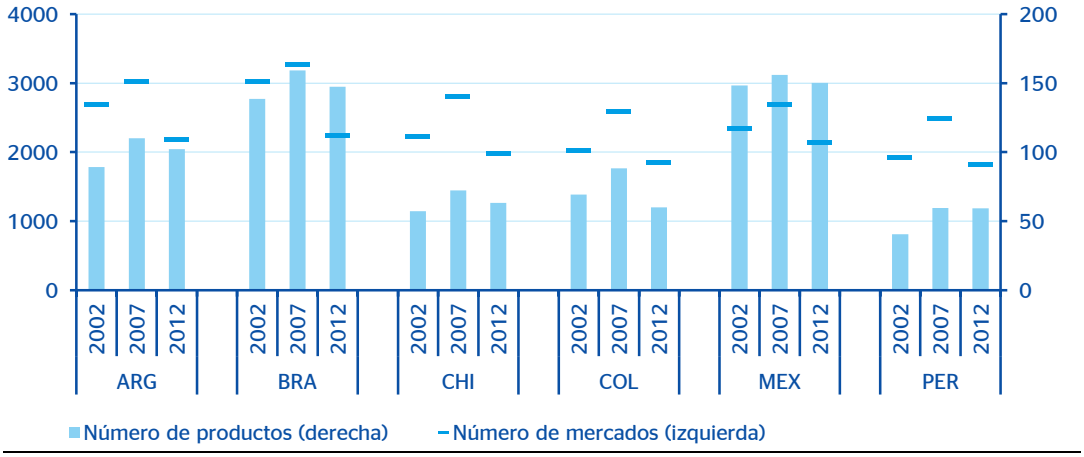
Gráfico A.19
Perú: crecimiento anual (%) de los mercados de exportación en 2007-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

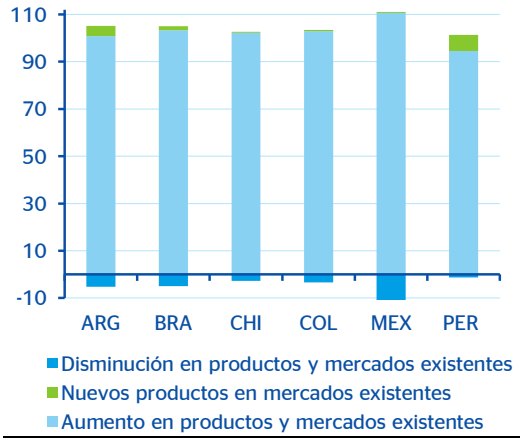
* El tamaño de la burbuja indica la cuota del mercado en las exportaciones del país. Por encima de la línea de 45º, las exportaciones a ese mercado han crecido más en el país que en el mundo y, por lo tanto, el país ha ganado cuota en las exportaciones mundiales.

Gráfico A.20
Evolución del número de productos y de mercados



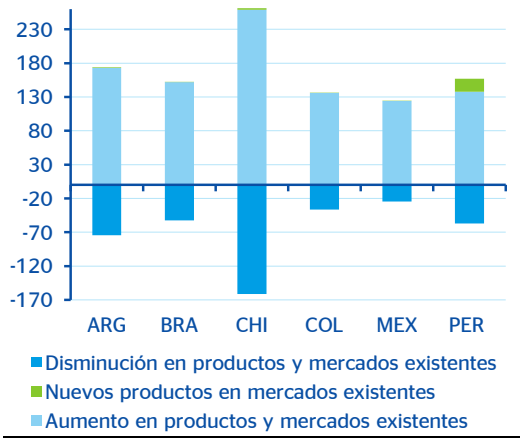
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.21
Descomposición del crecimiento de las exportaciones en margen intensivo y extensivo en 2002-2012



Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico A.22
Descomposición del crecimiento de las exportaciones en margen intensivo y extensivo en 2007-2012



Fuente: WITS y BBVA Research

Documentos de Trabajo

2014

14/10 **Alicia García-Herrero, Enestor Dos Santos, Pablo Urbiola, Marcos Dal Bianco, Fernando Soto, Mauricio Hernandez, Arnulfo Rodríguez, Rosario Sánchez, Erikson Castro:** Competitividad del sector manufacturero en América Latina: un análisis de las tendencias y determinantes recientes.

14/09 **Noelia Cámara, Ximena Peña, David Tuesta:** Factors that Matter for Financial Inclusion: Evidence from Peru.

14/08 **Javier Alonso, Carmen Hoyo y David Tuesta:** A model for the pension system in Mexico: diagnosis and recommendations.

14/07 **Javier Alonso, Carmen Hoyo y David Tuesta:** Un modelo para el sistema de pensiones en México: diagnóstico y recomendaciones.

14/06 **Rodolfo Méndez-Marcano and José Pineda:** Fiscal Sustainability and Economic Growth in Bolivia.

14/05 **Rodolfo Méndez-Marcano:** Technology, Employment, and the Oil-Countries' Business Cycle.

14/04 **Santiago Fernández de Lis, María Claudia Llanes, Carlos López- Moctezuma, Juan Carlos Rojas and David Tuesta:** Financial inclusion and the role of mobile banking in Colombia: developments and potential.

14/03 **Rafael Doménech:** Pensiones, bienestar y crecimiento económico.

14/02 **Angel de la Fuente y José E. Boscá:** Gasto educativo por regiones y niveles en 2010.

14/01 **Santiago Fernández de Lis, María Claudia Llanes, Carlos López- Moctezuma, Juan Carlos Rojas y David Tuesta.** Inclusión financiera y el papel de la banca móvil en Colombia: desarrollos y potencialidades.

2013

13/38 **Jonas E. Arias, Juan F. Rubio-Ramrez and Daniel F. Waggoner:** Inference Based on SVARs Identied with Sign and Zero Restrictions: Theory and Applications

13/37 **Carmen Hoyo Martínez, Ximena Peña Hidalgo and David Tuesta:** Demand factors that influence financial inclusion in Mexico: analysis of the barriers based on the ENIF survey.

13/36 **Carmen Hoyo Martínez, Ximena Peña Hidalgo y David Tuesta.** Factores de demanda que influyen en la Inclusión Financiera en México: Análisis de las barreras a partir de la ENIF.

13/35 **Carmen Hoyo and David Tuesta.** Financing retirement with real estate assets: an analysis of Mexico

13/34 **Carmen Hoyo y David Tuesta.** Financiando la jubilación con activos inmobiliarios: un análisis de caso para México.

13/33 **Santiago Fernández de Lis y Ana Rubio:** Tendencias a medio plazo en la banca española.

13/32 **Ángel de la Fuente:** La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de régimen común, 2002-2011.

13/31 **Noelia Cámara, Ximena Peña, David Tuesta:** Determinantes de la inclusión financiera en Perú.

13/30 **Ángel de la Fuente:** La financiación de las comunidades autónomas de régimen común en 2011.

13/29 **Sara G. Castellanos and Jesús G. Garza-García:** Competition and Efficiency in the Mexican Banking Sector.

13/28 **Jorge Sicilia, Santiago Fernández de Lis anad Ana Rubio**: Banking Union: integrating components and complementary measures.

13/27 **Ángel de la Fuente and Rafael Doménech**: Cross-country data on the quantity of schooling: a selective survey and some quality measures.

13/26 **Jorge Sicilia, Santiago Fernández de Lis y Ana Rubio**: Unión Bancaria: elementos integrantes y medidas complementarias.

13/25 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carlos López-Moctezuma, Rosario Sánchez and David Tuesta**: The potential of mobile banking in Peru as a mechanism for financial inclusion.

13/24 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carlos López-Moctezuma, Rosario Sánchez y David Tuesta**: Potencial de la banca móvil en Perú como mecanismo de inclusión financiera.

13/23 **Javier Alonso, Tatiana Alonso, Santiago Fernández de Lis, Cristina Rohde y David Tuesta:** Tendencias regulatorias financieras globales y retos para las Pensiones y Seguros.

13/22 **María Abascal, Tatiana Alonso, Sergio Mayordomo**: Fragmentation in European Financial Markets: Measures, Determinants, and Policy Solutions.

13/21 **Javier Alonso, Tatiana Alonso, Santiago Fernández de Lis, Cristina Rohde y David Tuesta**: Global Financial Regulatory Trends and Challenges for Insurance & Pensions.

13/20 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carmen Hoyo, Carlos López-Moctezuma and David Tuesta**: Mobile banking in Mexico as a mechanism for financial inclusion: recent developments and a closer look into the potential market.

13/19 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carmen Hoyo, Carlos López-Moctezuma y David Tuesta:** La banca móvil en México como mecanismo de inclusión financiera: desarrollos recientes y aproximación al mercado potencial.

13/18 **Alicia Garcia-Herrero and Le Xia:** China's RMB Bilateral Swap Agreements: What explains the choice of countries?

13/17 **Santiago Fernández de Lis, Saifeddine Chaibi, Jose Félix Izquierdo, Félix Lores, Ana Rubio and Jaime Zurita:** Some international trends in the regulation of mortgage markets: Implications for Spain.

13/16 **Ángel de la Fuente:** Las finanzas autonómicas en boom y en crisis (2003-12).

13/15 **Javier Alonso y David Tuesta, Diego Torres, Begoña Villamide:** Projections of dynamic generational tables and longevity risk in Chile.

13/14 **Maximo Camacho, Marcos Dal Bianco, Jaime Martínez-Martín:** Short-Run Forecasting of Argentine GDP Growth.

13/13 **Alicia Garcia Herrero and Fielding Chen:** Euro-area banks' cross-border lending in the wake of the sovereign crisis.

13/12 **Javier Alonso y David Tuesta, Diego Torres, Begoña Villamide:** Proyecciones de tablas generacionales dinámicas y riesgo de longevidad en Chile.

13/11 **Javier Alonso, María Lamuedra y David Tuesta:** Potentiality of reverse mortgages to supplement pension: the case of Chile.

13/10 **Ángel de la Fuente:** La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de régimen común, 2002-2010.

13/09 **Javier Alonso, María Lamuedra y David Tuesta:** Potencialidad del desarrollo de hipotecas inversas: el caso de Chile.

13/08 **Santiago Fernández de Lis, Adriana Haring, Gloria Sorensen, David Tuesta, Alfonso Ugarte:** Banking penetration in Uruguay.

13/07 **Hugo Perea, David Tuesta and Alfonso Ugarte:** Credit and Savings in Peru.

13/06 **K.C. Fung, Alicia Garcia-Herrero, Mario Nigrinis Ospina:** Latin American Commodity Export Concentration: Is There a China Effect?.

13/05 **Matt Ferchen, Alicia Garcia-Herrero and Mario Nigrinis:** Evaluating Latin America's Commodity Dependence on China.

13/04 **Santiago Fernández de Lis, Adriana Haring, Gloria Sorensen, David Tuesta, Alfonso Ugarte:** Lineamientos para impulsar el proceso de profundización bancaria en Uruguay.

13/03 **Ángel de la Fuente:** El sistema de financiación regional: la liquidación de 2010 y algunas reflexiones sobre la reciente reforma.

13/02 **Ángel de la Fuente:** A mixed splicing procedure for economic time series.

13/01 **Hugo Perea, David Tuesta y Alfonso Ugarte:** Lineamientos para impulsar el Crédito y el Ahorro. Perú.

Consulte aquí el listado de Documentos de Trabajo publicados entre 2009 y 2012

Los análisis, las opiniones y las conclusiones contenidas en este informe corresponden a los autores del mismo y no necesariamente al Grupo BBVA.

Podrá acceder a las publicaciones de BBVA Research a través de la siguiente web: http://www.bbvaresearch.com

Interesados dirigirse a:

BBVA Research
Paseo Castellana, 81 - 7º planta
28046 Madrid (España)
Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00
Fax: +34 91 374 30 25
bbvaresearch@bbva.com
www.bbvaresearch.com