

Observatorio Económico

Latam

Madrid, 19 de marzo de 2014
Análisis Económico

Enestor Dos Santos
enestor.dossantos@bbva.com
+34 639827211

Pablo Urbiola
pablo.urbiola@bbva.com
+34 918072457

Deterioro de la competitividad manufacturera en América Latina

El retroceso reciente contrasta con la evolución relativamente favorable entre 2002 y 2007

- **El deterioro ha sido mayor en Brasil y Colombia y está relacionado con la apreciación del tipo de cambio, las presiones sobre los costes laborales y un avance insuficiente de la productividad**

Estos tres factores han sido los principales determinantes de la evolución de la competitividad manufacturera en América Latina a lo largo de la última década.

- **México es la principal excepción a las tendencias regionales, ya que las ganancias de competitividad continuaron más allá de 2007**

El tipo de cambio se mantuvo más depreciado y tanto los costes laborales 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.

- **La recuperación gradual del crecimiento en los países desarrollados y el *tapering* podrían poner fin a los procesos de apreciación del tipo de cambio y de pérdida de competitividad manufacturera**

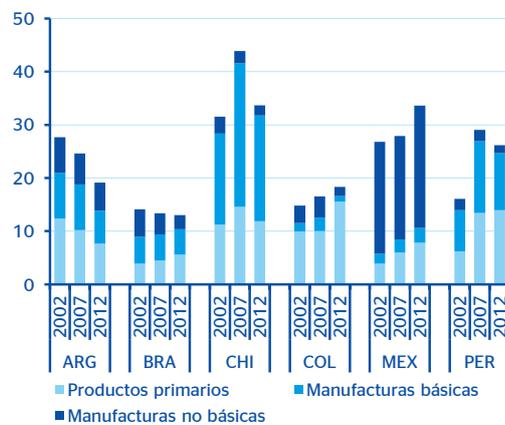
En tal entorno, un mejor marco institucional, más y mejores infraestructuras, una carga tributaria adecuada y un aumento del capital humano pueden ayudar a crear márgenes para un nuevo período de aumento de la competitividad industrial. En este sentido, Chile y Perú ya presentaron un mejor comportamiento en la década analizada gracias a que mejoraron el entorno institucional y redujeron o mantuvieron bajo control los costes logísticos y energéticos.

El impulso de las exportaciones vino principalmente de las materias primas¹

El crecimiento económico de América Latina en la última década (3,7% anual promedio), significativo en términos históricos y en comparación con otras regiones, ha estado acompañado en muchos países de la región por la apreciación de los tipos de cambio reales, el aumento de los salarios y, en algunos casos, una subida del nivel impositivo. Esto ha originado una preocupación creciente por una posible pérdida de competitividad manufacturera en las economías de la región, a pesar de que, en general, los países también han implementado reformas para mejorar el entorno institucional y aumentar la productividad.

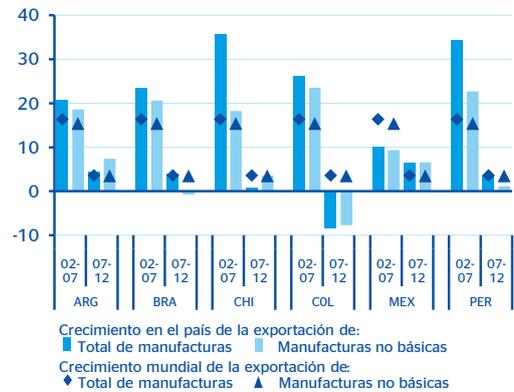
Los datos de comercio internacional muestran que el peso de las exportaciones de productos primarios en el PIB ha aumentado en prácticamente todos los países entre los años 2002 y 2012, en gran medida por unos precios de las materias primas históricamente altos. Sin embargo, ha caído el peso de las manufacturas no básicas (las menos intensivas 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 (véase el Gráfico 1). En cuanto a las exportaciones de 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 bien en todos los casos han aumentado en términos absolutos a tasas elevadas en los últimos 10 años.

Gráfico 1
Exportaciones totales (% del PIB)



Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico 2
Crecimiento anual (%) de la exportación de manufacturas: Latam frente al mundo



Fuente: WITS y BBVA Research

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). Este indicador se calcula 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. De esta forma, un RCA por encima de 1,0 indica que el país tiene ventaja relativa en ese sector, pues el peso del mismo en el país es mayor que la media mundial.

1: Este Observatorio Económico resume las principales conclusiones del Documento de Trabajo Nº 14/10 de BBVA Research: "Competitividad del sector manufacturero en América Latina: tendencias y determinantes".

Todos los países, con la única excepción de México, presentan una desventaja comparativa en la exportación de manufacturas no básicas y, además, el RCA de este grupo de productos – considerados en conjunto– ha caído durante la última década, a excepción de Argentina, gracias en gran parte a las ventas de equipos de transporte a Brasil (véase la Tabla 1). 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. 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. Los datos del indicador RCA muestran en general un peor desempeño en el segundo quinquenio de la década analizada.

Tabla 1

Indicador de ventaja comparativa revelada (RCA) por sectores y agregados de productos

	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
Productos primarios	2.7	1.9	1.5	1.7	1.7	1.8	2.3	1.9	1.6	3.8	2.7	2.9	0.8	1.0	0.8	2.7	2.9	2.5
Manufacturas básicas	2.4	2.4	2.4	2.9	2.7	3.2	4.6	5.0	5.4	0.8	1.0	0.4	0.5	0.6	0.6	4.3	4.1	4.0
Manufacturas no básicas	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6	0.4	0.2	0.1	0.1	0.3	0.4	0.2	1.1	1.1	1.2	0.2	0.2	0.1

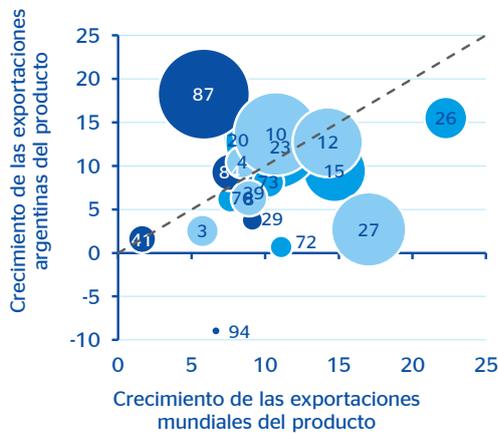
Fuente: WITS y BBVA Research

Deterioro reciente en las cuotas de mercado después de haber aumentado entre 2002 y 2007

Otro indicador de competitividad es la pérdida o ganancia de cuota mundial que ha experimentado un país en los distintos productos que exporta. Si analizamos las manufacturas (básicas y no básicas) en su conjunto, 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 (véase el Gráfico 2).

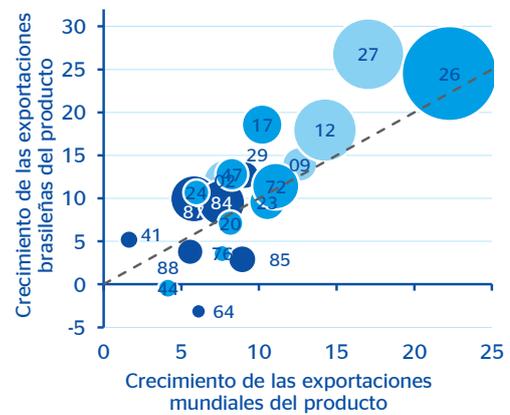
México es una excepción importante a este comportamiento general ya que sus exportaciones de manufacturas crecieron menos que las mundiales hasta 2007 y más en los últimos años, a medida que fue recuperando competitividad y cuota en el mercado de exportación a EEUU, después del desplazamiento sufrido a inicios de la década por las exportaciones chinas. Entre los que siguieron el patrón general, Chile y Perú fueron los países con un mejor comportamiento relativo en el primer lustro y Colombia uno de los que presenta 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. Los gráficos 3 a 8 muestran las pérdidas o ganancias de cuota mundial que han experimentado los países en los principales productos que exportan.

Gráfico 3
Argentina: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2002-2012*



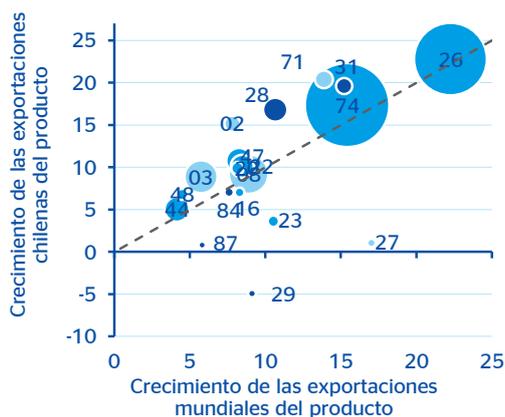
Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico 4
Brasil: crecimiento anual (%) de los productos exportados en 2002-2012*



Fuente: WITS y BBVA Research

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



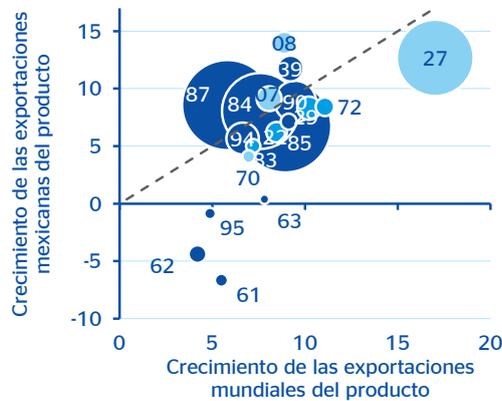
Fuente: WITS y BBVA Research

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



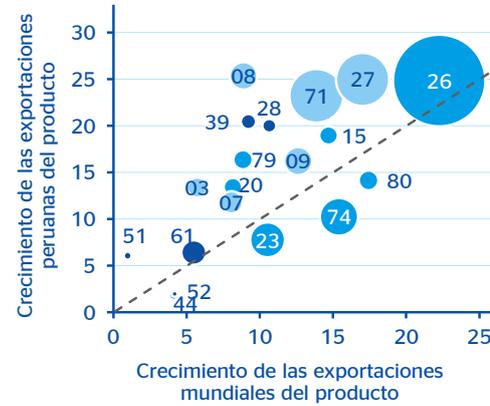
Fuente: WITS y BBVA Research

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



Fuente: WITS y BBVA Research.

Gráfico 8
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 45°, 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.

La región necesita impulsar reformas para favorecer un nuevo período de aumento de la competitividad

En conjunto con el análisis detallado de las idiosincrasias nacionales, los indicadores de competitividad basados en datos de comercio internacional permiten concluir que tras un período relativamente favorable, el sector manufacturero presentó un deterioro de la competitividad en la segunda mitad de la década. Este deterioro reciente, mayor en Brasil y Colombia, está relacionado con la apreciación del tipo de cambio, las presiones sobre los costes laborales y un avance insuficiente de la productividad. 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 cambio se mantuvo más depreciado y los costes y 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.

Si bien el tipo de cambio, los costes y la productividad laboral fueron los principales determinantes de la evolución de la competitividad manufacturera en la última década en América Latina, el impacto de las demás variables no fue despreciable: los resultados muestran que las ganancias de competitividad han sido mayores y las pérdidas de competitividad menores en los países, como Chile y Perú, que han logrado mejorar el entorno institucional y reducir o mantener bajo control los costes logísticos y los costes energéticos.

De aquí en adelante, la recuperación del crecimiento en los países desarrollados, aunque gradual, y el *tapering* de la Reserva Federal podrían poner fin (o al menos frenar) a los procesos de apreciación de los tipos de cambio real 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 ayudarán a crear márgenes para un nuevo período de aumento de la competitividad industrial.

AVISO LEGAL

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (en adelante "BBVA"), con la finalidad de proporcionar a sus clientes información general a la fecha de emisión del informe y están sujetas a cambio sin previo aviso. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El inversor que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El contenido del presente documento se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por BBVA por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o los resultados históricos de las inversiones, no garantizan la evolución o resultados futuros.

El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor e incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores. De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas. Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes a los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.

BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA, así como sus respectivos directores o empleados, pueden tener una posición en cualquiera de los valores o instrumentos a los que se refiere el presente documento, directa o indirectamente, o en cualesquiera otros relacionados con los mismos; pueden negociar con dichos valores o instrumentos, por cuenta propia o ajena, proporcionar servicios de asesoramiento u otros servicios al emisor de dichos valores o instrumentos, a empresas relacionadas con los mismos o a sus accionistas, directivos o empleados y pueden tener intereses o llevar a cabo cualesquiera transacciones en dichos valores o instrumentos o inversiones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe, en la medida permitida por la ley aplicable.

Los empleados de los departamentos de ventas u otros departamentos de BBVA u otra entidad del Grupo BBVA pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opiniones contrarias a las expresadas en el presente documento; asimismo BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA puede adoptar decisiones de inversión por cuenta propia que sean inconsistentes con las recomendaciones contenidas en el presente documento. Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida o (iii) citada, sin el permiso previo por escrito de BBVA. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos Países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Este documento será distribuido en el Reino Unido únicamente a (i) personas que cuentan con experiencia profesional en asuntos relativos a las inversiones previstas en el artículo 19(5) de la ley de servicios y mercados financieros de 2000 (promoción financiera) de la orden de 2005, (en su versión enmendada, en lo sucesivo, la "orden") o (ii) entidades de grandes patrimonios sujetas a lo dispuesto en el artículo 49(2)(a) a (d) de la orden o (iii) personas a las que legalmente se les pueda comunicar una invitación o propuesta para realizar una inversión (según el significado del artículo 21 de la ley de servicios y mercados financieros de 2000) (en adelante, todas estas personas serán "personas relevantes"). Este documento está dirigido únicamente a las personas relevantes y las personas que no sean personas relevantes no se deberán basar en el mismo ni actuar de conformidad con él. Las inversiones o actividades de inversión a las que hace referencia este documento sólo están disponibles para personas relevantes y sólo se realizarán con personas relevantes.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a los Estados Unidos de América ni a personas o entidades americanas. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de los Estados Unidos de América.

El sistema retributivo del/los analista/s autor/es del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por BBVA e, indirectamente, los resultados del Grupo BBVA, incluyendo los generados por la actividad de banca de inversiones, aunque éstos no reciben compensación basada en los ingresos de ninguna transacción específica de banca de inversiones.

BBVA no es miembro de FINRA y no está sujeta a las normas de revelación previstas para sus miembros.

"BBVA está sometido al código de conducta de los Mercados de Valores del Grupo BBVA, el cual incluye, entre otras, normas de conducta establecidas para prevenir y evitar conflictos de interés con respecto a las recomendaciones, incluidas barreras a la información. El Código de Conducta en los Mercados de Valores del Grupo BBVA está disponible para su consulta en la dirección Web siguiente: [www.bbva.com / Gobierno Corporativo](http://www.bbva.com/GobiernoCorporativo)".

BBVA es un banco, supervisado por el Banco de España y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, e inscrito en el registro del Banco de España con el número 0182.