



Observatorio Económico

BBVA EAGLES

Madrid, abril de 2014
Análisis Económico

Economías Emergentes

Economista Principal
Alicia García-Herrero
alicia.garcia-herrero@bbva.com.hk

Análisis Transversal de las
Economías Emergentes

Economista Principal
Álvaro Ortiz Vidal-Abarca
alvaro.ortiz@bbva.com

Economista Senior
David Martínez Turégano
dmartinez@bbva.com

Las múltiples caras de la exportación Cómo diferenciar entre estrategias exportadoras

• **Medición de la calidad de las estrategias de exportación**

En esta nota presentamos un índice sintético que ofrece una rápida visión de la calidad de la estrategia de exportaciones de un país, tanto en lo referente a su impacto en la economía doméstica como en términos de sostenibilidad. Tenemos en cuenta cuatro grupos de características que representan los siguientes aspectos: 1) la relevancia económica de las exportaciones, 2) la retención de valor añadido, 3) la exposición a los choques externos y 4) el contenido tecnológico y, por consiguiente, la capacidad de las exportaciones para mejorar la estructura económica.

• **La relevancia de las exportaciones difiere entre países: mayor en Asia**

Las economías pequeñas y medianas del Este de Asia están a la cabeza de los países emergentes en apertura comercial, mientras que China tiene mejores resultados en conexión doméstica de las exportaciones (es decir, la producción relacionada con las exportaciones generada por otros sectores). Las economías de América Latina se sitúan por debajo de la media en lo que respecta al grado de apertura; México muestra además una conectividad de comercio muy limitada, como ocurre en Indonesia y Arabia Saudí. Polonia destaca en Europa Emergente como un exportador más abierto que Turquía y con mejores conexiones domésticas que Rusia.

• **Las economías manufactureras aspiran a retener más valor doméstico**

El valor añadido doméstico de las exportaciones representa en torno a un 50% en los bienes manufacturados, mientras que esta ratio es mucho mayor en otras actividades en las que los recursos naturales domésticos, la intermediación y la intensidad de la mano de obra juegan un papel muy importante. Entre las economías emergentes, los países del Este de Asia se sitúan notablemente atrás en retención de valor agregado, mientras que algunos productores de materias primas importan un elevado porcentaje de productos finales, lo que puede terminar absorbiendo el valor añadido doméstico por la ausencia de industrias manufactureras.

• **La diversificación es el camino para las economías pequeñas**

La concentración de productos es elevada para los exportadores de materias primas, así como para las economías manufactureras especializadas, mientras que China es el único país emergente con capacidad global para fijar condiciones de mercado (no solo por el lado de la oferta sino también de la demanda). Arabia Saudí también tiene esa capacidad en un sector muy importante: el petróleo. En el caso de las economías pequeñas, con un poder de mercado mundial mucho más limitado, la diversificación es la única opción que les queda para protegerse de las turbulencias externas.

• **El contenido tecnológico aparente no es suficiente para lograr el éxito**

Muchos países manufactureros emergentes tienen una importante cuota de exportaciones cuyo contenido tecnológico está clasificado como medio o alto. Sin embargo, ninguno de ellos tiene un superávit real, ya que la mayoría de las economías importan también un porcentaje significativo de estos productos, se limitan a copiar la tecnología o desempeñan el papel de ensambladores. Por otro lado, la India registra un superávit en comercio tecnológico y sus exportaciones se componen principalmente de servicios informáticos.

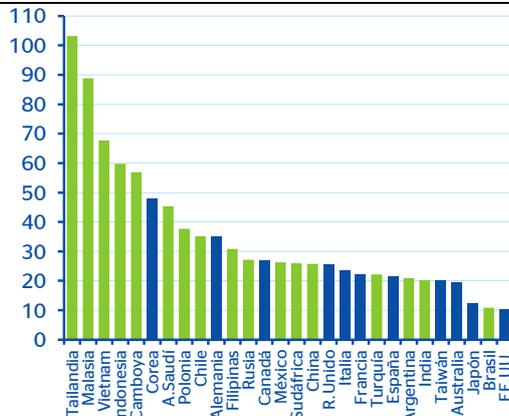
• **China destaca como líder entre los exportadores emergentes**

Según nuestro índice sintético, China ocupa los primeros puestos junto a Japón, aunque se enfrenta a retos importantes en retención de valor y contenido tecnológico. Esas son precisamente las fortalezas de la India, que, por el contrario, es un país menos abierto y con unas conexiones domésticas de las exportaciones más limitadas. Brasil y Tailandia obtienen también resultados por encima de la media y compiten con estándares de mercados desarrollados. Por último, Turquía está en mejor posición que otras economías manufactureras y Arabia Saudí frente al resto de productores de materias primas.

Mucha mayor relevancia exportadora en Asia

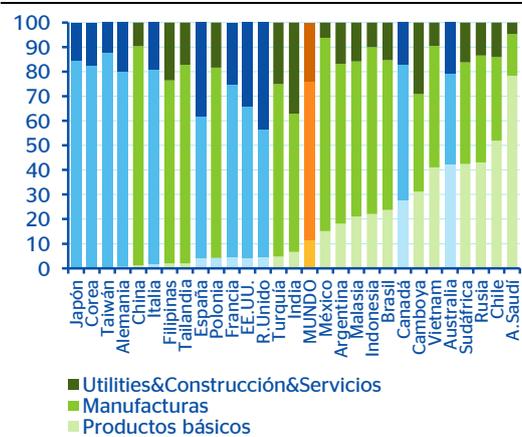
La importancia de las exportaciones para una economía se mide habitualmente como la ratio sobre el PIB, y a menudo se consideran solo los bienes y no los servicios, las *utilities* o la construcción. Aquí usamos una definición más amplia que incluye todos estos sectores para calcular la relevancia agregada de las exportaciones (Figuras 1 y 2). También complementamos nuestro análisis con la conectividad doméstica de las exportaciones. Medimos esta variable como el multiplicador de producción doméstica agregado ponderado por las exportaciones (es decir, las unidades de producción generadas por cada unidad extra de demanda final) que se deriva de las tablas input-output (véase el Recuadro 1 para información más detallada). Los multiplicadores de producción varían entre los distintos sectores (son más altos para las actividades de producción manufacturera y más bajos para los productos básicos y los servicios) y entre los distintos países (Figuras 3 y 4).

Figura 1
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)



NOTA: datos de 2009
Fuentes: BBVA Research, OCDE, FMI

Figura 2
Exportaciones por grupo de industrias (%)



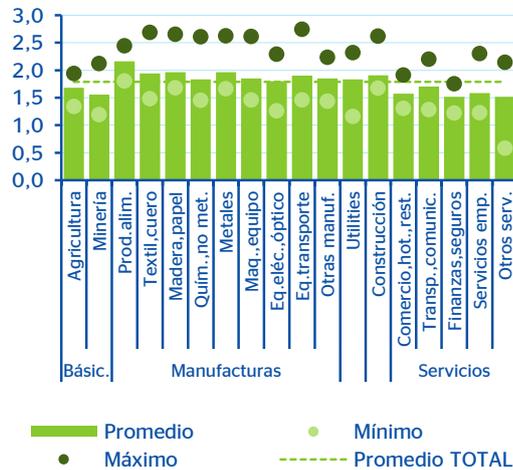
NOTA: datos de 2009
Fuentes: BBVA Research, OCDE

De acuerdo con estos dos criterios, hemos clasificado los países emergentes¹ según la importancia económica de las exportaciones (Figura 5):

- La mayoría de los **países de tamaño pequeño y mediano del Este de Asia** presentan una conexión más limitada con la producción doméstica, pero esto se compensa claramente por el hecho de tener **un grado de apertura comercial mucho más alto**.
- La **conectividad de las exportaciones chinas es la más elevada de la muestra**, compensando así un porcentaje limitado de exportaciones sobre el PIB.
- Entre los **exportadores de materias primas**, Arabia Saudí es una economía más abierta que Chile, Rusia y Sudáfrica (todos ellos situados en torno a la media), pero sus exportaciones tienen una conexión doméstica más limitada.
- Los **países manufactureros de Europa Emergente** comparten una conectividad doméstica de las exportaciones sobre la media, aunque **Polonia es una economía mucho más abierta que Turquía**.
- Las exportaciones representan un porcentaje limitado del PIB en las **grandes economías de Asia y América Latina**. **Brasil registra una elevada conexión de las exportaciones**, en contraste con las cifras medias de la India y los bajos niveles de Indonesia y, en especial, México.

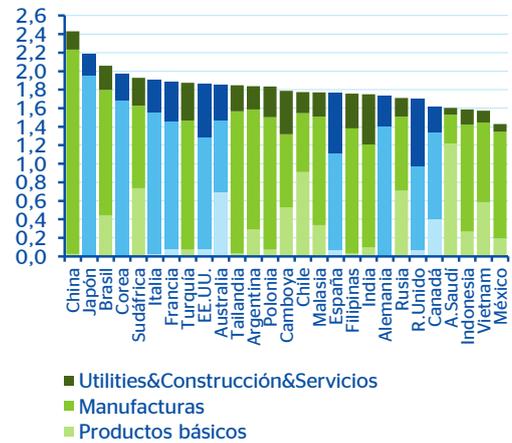
1: Los países emergentes se definen según nuestra metodología actualizada en el reciente informe anual de EAGLEs: www.bbvarresearch.com/KETD/fbin/mult/2014_EAGLEs_Economic_Outlook-Annual_tcm348-437158.pdf?ts=3132014

Figura 3
Conectividad doméstica de las exportaciones por industria: multiplicador de producción agregado (mercados emergentes)



NOTA: datos de las tablas input-output de mediados de la década de 2000
Fuentes: BBVA Research, OCDE

Figura 4
Contribución por grupo de industrias a la conectividad doméstica total de las exportaciones

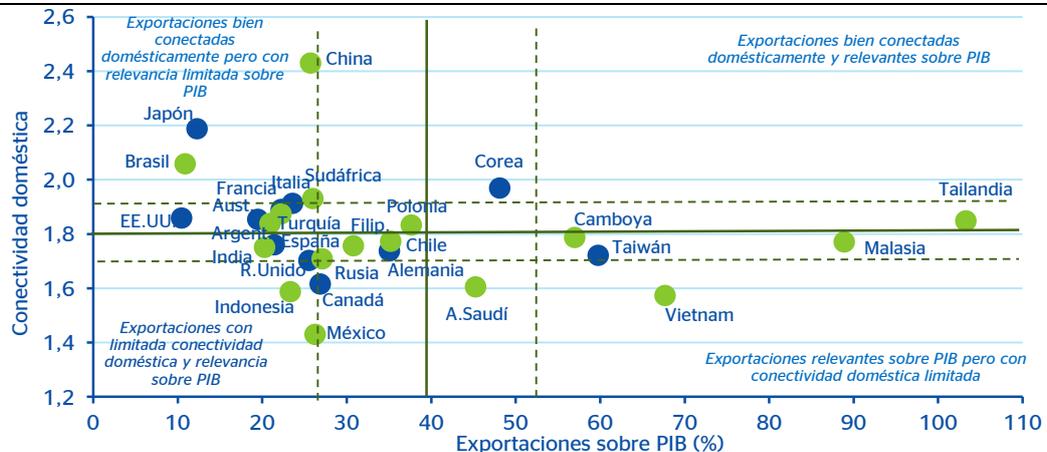


NOTA: datos de las tablas input-output de mediados de la década de 2000
Fuentes: BBVA Research, OCDE

Además de elementos puramente productivos, hay que tener en cuenta otros aspectos a valorar la importancia económica de las exportaciones:

- A pesar de tener un multiplicador más bajo, **los servicios son intensivos en mano de obra y, por tanto, son un sector clave en el poder adquisitivo y consumo agregado**, lo que condiciona la demanda doméstica de manufacturas si son competitivas.
- **Los ingresos de exportación de materias primas** (también con una baja conectividad doméstica) afectan a la masa monetaria, la disponibilidad del crédito y los ingresos fiscales, y tienen **impacto en empresas y hogares** (positivos o negativos en función de la demanda externa y los términos de intercambio).
- De manera agregada, **las actividades de exportación generan externalidades positivas sobre la productividad y la tecnología.**

Figura 5
Relevancia económica de las exportaciones



NOTA: datos de las tablas input-output de mediados de la década de 2000 y datos de 2009 para los ratios de las exportaciones sobre el PIB; las líneas sólidas se refieren a la media simple para los mercados emergentes y la distancia entre las líneas discontinuas representa la desviación estándar en torno a esta media.
Fuentes: BBVA Research, OCDE y FMI

ecuadro 1: Detalle de las variables

Conectividad doméstica de las exportaciones

El punto de partida es la identidad contable de la producción doméstica (Y):

$Y = CI + DF$, donde:

CI = consumos intermedios, que según el esquema de Leontief puede expresarse como $CI = A \times Y$, donde 'A' es una matriz de coeficientes técnicos que representan el proceso de producción,

y DF = demanda final, que está compuesta por $DF = C + I + X$, donde C = consumo, I = inversión (formación bruta de capital fijo) y X = exportaciones.

Si sustituimos en la primera ecuación obtenemos $Y = A \times Y + DF$ y finalmente $Y = (I - A)^{-1} \times DF$, donde 'I' es una matriz identidad (unos en la diagonal principal y ceros en el resto).

Los coeficientes de la matriz doméstica $(I - A)^{-1}$ se interpretan como multiplicadores de producción doméstica de la demanda final; es decir, unidades de producción generadas en un sector 'i' por cada unidad extra de demanda final en el sector 'k'.

Definimos la conectividad doméstica de las exportaciones como la suma vertical de multiplicadores del sector 'i' en el país 'j'. El índice agregado está ponderado por las exportaciones.

Los datos de esta variable se han obtenido de las tablas input-output recopiladas en la base de datos de Análisis Estructural (STAN) de la OCDE.

Los países disponibles e incluidos en este análisis son: Australia, Canadá, Chile, Francia, Alemania, Italia, Japón, Corea, México, Polonia, España, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos, Argentina, Brasil, China, Taiwán, la India, Indonesia, Rusia, Sudáfrica y Vietnam.

Todas las referencias corresponden al periodo de mediados de la década de 2000, a excepción de Argentina (mediados de los noventa), Rusia y Vietnam (inicio de los 2000).

Empleamos la media simple de los multiplicadores de los mercados emergentes para calcular la conectividad doméstica de las exportaciones de Filipinas, Tailandia, Camboya y Arabia Saudí.

Tenemos que ser cautos al interpretar los datos tanto por la antigüedad de las referencias input-output (en algunos casos de hace una década) como a la hora de generalizar el multiplicador a países para los que no disponemos de datos.

Valor añadido de las exportaciones incorporado en la demanda externa final

Las exportaciones se miden habitualmente en términos brutos, pero el impacto final neto es un concepto mucho más amplio que incluye el valor añadido doméstico y el valor añadido externo (directo o indirecto en cada caso).

Lo que nos interesa en esta nota es definir cuánto valor agregado se exporta realmente en comparación con las cifras brutas.

Para ello utilizamos el concepto de 'valor añadido doméstico incorporado en la demanda externa final' que recopila la OCDE en su base de datos de Comercio en Valor Añadido (TiVA por sus siglas en inglés) y que se define del modo siguiente:

"El valor añadido doméstico incorporado en la demanda externa final muestra cómo las industrias exportan valor tanto a través de las exportaciones directas de productos finales como a través de las exportaciones indirectas de productos intermedios que pasan por otros países hasta llegar a los consumidores finales en el extranjero (hogares, organizaciones benéficas, instituciones gubernamentales y como inversión). Refleja cómo las industrias ("aguas arriba" en la cadena de valor) están conectadas con los consumidores de otros países, aunque no exista una relación de comercio directa. El indicador ilustra por tanto el impacto total "aguas arriba" que la demanda final de los mercados externos tiene sobre la producción doméstica. Se puede interpretar muy fácilmente como "exportaciones de valor añadido".

Hemos calculado la ratio sobre las exportaciones brutas de cada sector 'i' y luego el agregado del país ponderado por las exportaciones.

Las ratios de los sectores pueden estar por encima del 100% en los casos en los que el canal indirecto es fuerte (por ejemplo en el sector servicios).

Hay datos disponibles de la OCDE para todos los países de la muestra referidos a 2009.

Índice de diversificación

El primer paso consiste en calcular la ventaja comparativa revelada de cada país j en cada producto i ($VCR_{i,j}$), que es igual al porcentaje de exportaciones de i en el país j dividido por el porcentaje de exportaciones de i en el mundo.

Los datos también están disponibles en la base de datos de Comercio en Valor Añadido (TiVA) de la OCDE.

A continuación, creamos una ventaja comparativa revelada ponderada por exportaciones para el país j .

Por último, el índice de diversificación (ID) se define como la inversa de este agregado:

$$ID_j = 1 / [\sum_i (X_{i,j} / X_j) \times VCR_{i,j}]$$

Agrupaciones industriales

Hemos desarrollado nuestro análisis para 18 actividades económicas tal como se definen en la base de datos de Comercio en Valor Añadido (TiVA) de la OCDE.

Estas actividades corresponden a los grupos de industrias según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (NACE por sus siglas en inglés).

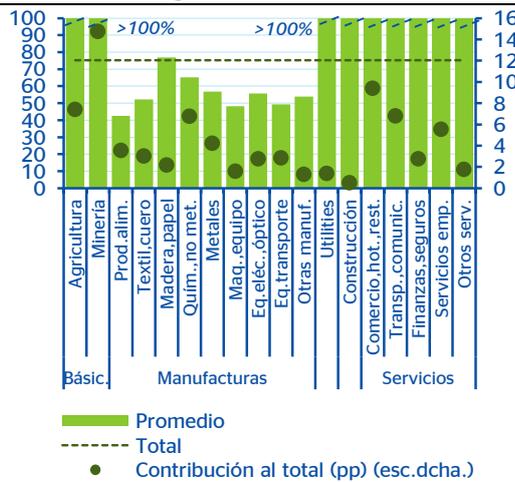
En aquellas variables para las que disponemos de más información desagregada calculamos el valor ponderado por exportaciones para las 18 actividades económicas de referencia.

Economías manufactureras buscan retener más valor

Los multiplicadores de producción presentados en la sección anterior cubren las complejas relaciones entre las distintas actividades económicas y entre empresas nacionales y extranjeras. Las actividades manufactureras están mejor conectadas, demandando bienes y servicios de otros sectores, pero la retención del valor podría estar limitada si se compra en el extranjero un alto porcentaje de productos intermedios (por ejemplo, como resultado de una posición de ensamblador internacional) o cuando la inversión está cubierta por importaciones de bienes de capital. La retención del valor también se erosiona cuando la producción doméstica de bienes de consumo es limitada en relación con el tamaño de la demanda doméstica, como resultado, por ejemplo, de una fuerte especialización que desplaza determinadas industrias.

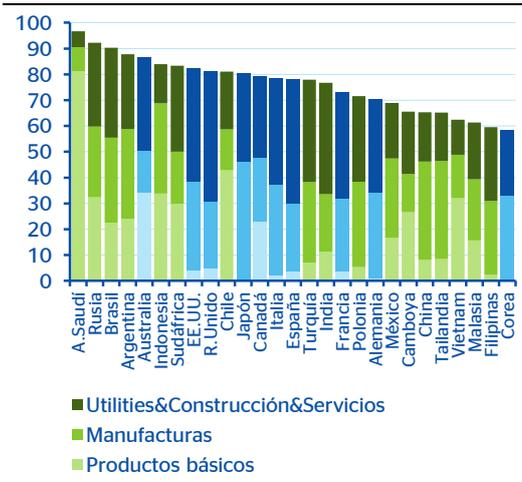
Respecto a los productos intermedios, el valor añadido incorporado en la demanda externa final sobre las exportaciones (véase el Recuadro 1 para información detallada) es mucho más bajo en las manufacturas, con mayor potencial de integración vertical, que en otras actividades, en cuya producción los recursos naturales domésticos, la intermediación o la intensidad de la mano de obra juegan un papel muy importante (Figuras 6 y 7). En lo que respecta a los productos finales, la varianza entre países de las importaciones sobre la demanda final es mucho más elevada en los bienes de capital que en los de consumo (Figura 8).

Figura 6
Valor añadido de las exportaciones incorporado en la demanda externa final por sector (%) (mercados emergentes)



NOTA: datos de 2009
Fuentes: BBVA Research, OCDE

Figura 7
Desglose de la retención de valor por grupo de industrias (%)



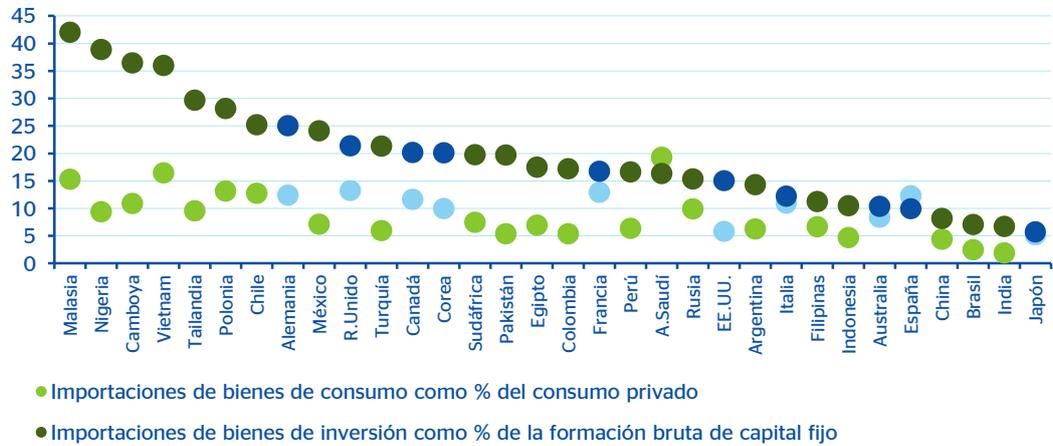
NOTA: datos de 2009
Fuentes: BBVA Research, OCDE

Con toda esta información hemos agrupado los países emergentes según su capacidad para retener valor añadido doméstico:

- **Los productores de materias primas retienen mucho más valor de forma directa a través de las exportaciones** que otros países. Sin embargo, además de los riesgos derivados de la concentración de productos (véase la sección siguiente), también muestran **un mayor porcentaje de valor absorbido a través de las importaciones de productos finales**. En cualquier caso, el panorama es dispar entre los países de este grupo:
 - Entre los que tienen altas ratios de valor añadido sobre exportaciones, Chile y Arabia Saudí destinan un importante porcentaje de este valor a las importaciones de bienes de consumo y de capital. En cambio, Brasil e Indonesia retienen la mayor parte del valor mediante la producción doméstica.
 - La mayoría de los exportadores de materias primas del Este de Asia (Cambaya, Malasia y Vietnam) no solo retienen menos valor en términos agregados, sino que también importan un porcentaje sustancial de bienes de capital (el 40% de la formación bruta de capital fijo).

Figura 8

**Importaciones de bienes de consumo y bienes de capital
(% de agregados de la demanda doméstica final)**



NOTA: datos de 2010
Fuentes: BBVA Research, ONU, FMI y Haver

- **Las economías clasificadas como manufactureras retienen menos valor al exportar, pero por otro lado dependen menos de las importaciones de productos finales:**
 - México, Polonia y en especial Turquía retienen tanto valor como un país desarrollado debido a una mayor contribución de los productos básicos en el primer caso y de los servicios en los otros dos.
 - Las economías manufactureras del Este de Asia retienen menos valor al exportar.
 - Solo Tailandia y Polonia importan bienes de capital de forma significativa.
- **La India es un caso especial, ya que su ventaja comparativa es la exportación de servicios, por lo que retiene más valor que las economías manufactureras.**

La diversificación es la vía para países pequeños

Las ventajas comparativas y competitivas impulsan el comercio internacional a través de la interacción de los mercados. En este marco, las fuerzas externas pueden conllevar riesgos incluso para exportadores exitosos, como una caída de los términos de intercambio para los productores de materias primas o fuerte competencia para los de manufacturas. Estos efectos pueden agravarse si la exportaciones también están concentradas geográficamente. En este contexto, la concentración de productos aumenta la exposición a estos riesgos al margen de las ganancias potenciales a corto y a medio plazo. Los países con menos diversificación deberían aprovechar al máximo estas ganancias para complementar su ventaja comparativa.

Hemos creado un índice de diversificación de productos, que es igual a la inversa de la ventaja comparativa revelada ponderada por exportaciones² (Figura 9). Según este índice:

- **Las economías emergentes están por término medio menos diversificadas que los países desarrollados.** Entre las excepciones, cabe destacar el caso de México, que se compara positivamente con mercados desarrollados como Corea, Japón o el Reino Unido.
- **Los exportadores de materias primas presentan una estructura de producción más concentrada.** Sin embargo, hay algunas excepciones notables en el Este de Asia, donde Malasia e Indonesia (productores de materias primas) están más diversificados que China o Filipinas (economías manufactureras), que están bastante especializadas en equipamiento eléctrico; lo mismo sucede con la India, que tiene un papel dominante en el sector de servicios empresariales y determinadas actividades manufactureras de baja tecnología.

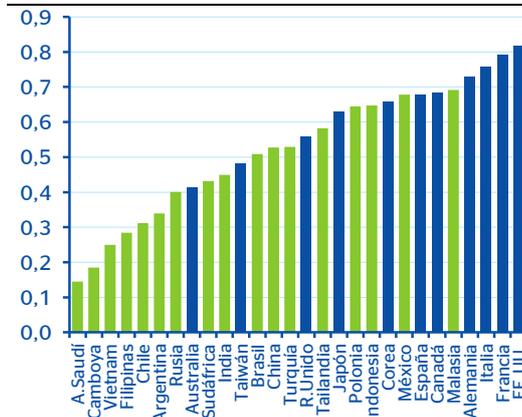
²: La ventaja comparativa revelada del país 'j' en el producto 'i' es igual al porcentaje de exportaciones de 'i' en el país 'j' dividido por el porcentaje de exportaciones de 'i' en el mundo. El indicador se explica con más detalle en el Recuadro 1.

La diversificación de productos protege a los países de choques externos, ya que evita escenarios de cola para los ingresos. Los canales son completamente diferentes para las economías con poder de mercado en las exportaciones mundiales. Estos países se benefician de las economías de escala y de su capacidad para fijar los precios. Para medir este factor hemos creado un índice de poder de mercado mundial, que es igual al porcentaje de exportaciones mundiales del país ponderado por las exportaciones en cada sector (Figura 10):

- **China muestra el valor más alto no solo entre las economías emergentes sino también cuando se tiene en cuenta toda la muestra**, e invierte el orden con los Estados Unidos respecto al *ranking* según el porcentaje de exportaciones en términos nominales.
- **China tiene el mayor porcentaje entre los mercados emergentes de la muestra en 9 de las 18 industrias**, incluidos **todos los grupos de producción manufacturera excepto el de alimentos** (donde lo supera Brasil). El mayor porcentaje de un sector corresponde a la industria textil y de cuero (por encima del 30%).
- **Rusia y en especial Arabia Saudí** están muy avanzados en el *ranking* debido a su **papel clave en el mercado del petróleo, donde muestran un alto grado de concentración de productos**.
- **La India y México** tienen un porcentaje similar de exportaciones mundiales, aunque el índice de poder de mercado es considerablemente mayor en el primer caso debido a su posición dominante en 'otros productos manufacturados' y en servicios empresariales.

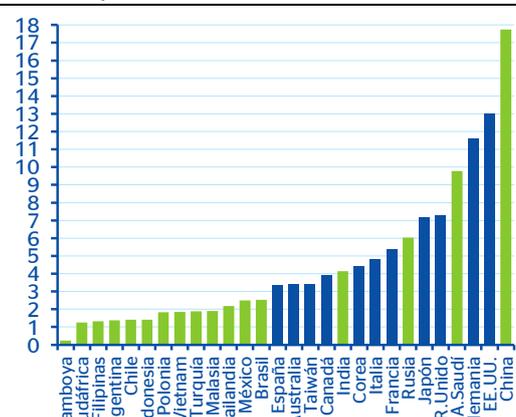
De acuerdo con este enfoque, para las economías pequeñas, cuyo poder de mercado mundial es mucho más limitado, la diversificación es la única opción que les queda para protegerse de las turbulencias externas.

Figura 9
Índice de diversificación de la producción
(0=totamente concentrado a 1=totamente diversificado)



NOTA: datos de 2009
Fuentes: BBVA Research, OCDE

Figura 10
Índice de poder de mercado mundial (%)



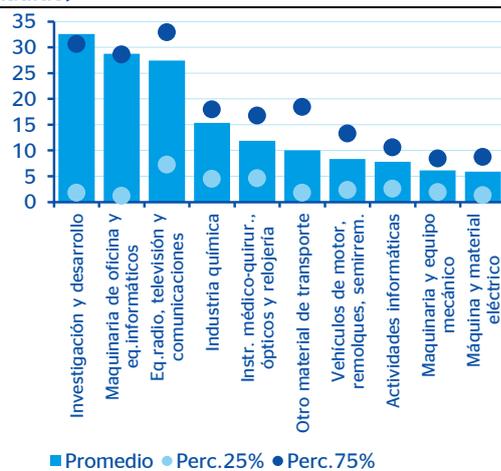
NOTA: datos de 2009
Fuentes: BBVA Research, OCDE

El contenido tecnológico aparente no es suficiente para lograr el éxito

La relevancia económica de las exportaciones va más allá de las preocupaciones cíclicas; la actividad generada por las exportaciones debe apoyar el crecimiento a largo plazo. La productividad es uno de los determinantes fundamentales del crecimiento futuro, en especial porque la prima demográfica va perdiendo intensidad en los países emergentes. Las exportaciones pueden apoyar los fundamentos de la productividad de forma indirecta a través de un crecimiento que genere ingresos fiscales adicionales susceptibles de invertirse en educación, infraestructuras o tecnología. A su vez, las exportaciones también pueden contribuir directamente a mejorar la productividad. Este es el caso de países que se especializan en sectores con un contenido tecnológico medio-alto, que potencialmente generan impactos positivos sobre otras actividades.

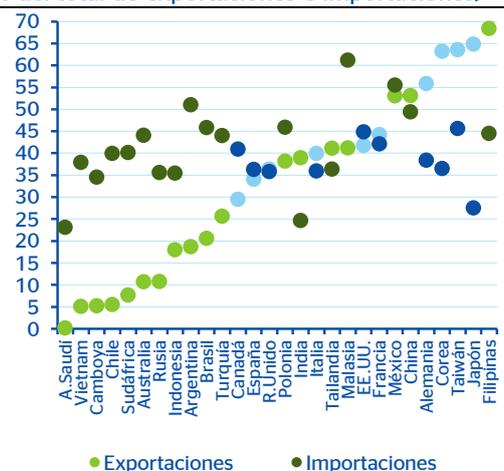
Estos sectores se definen como aquellos con un porcentaje de gasto significativo en I+D (Figura 11). La ratio sobre valor añadido muestra una gran dispersión dentro de la OCDE, lo que puede interpretarse como que solo algunos participantes hacen un esfuerzo en I+D mientras que otros copian la tecnología o simplemente ensamblan productos para su exportación.

Figura 11
Contenido tecnológico en los países de la OCDE por actividad (gasto en I+D como % del valor añadido)



NOTA: datos de 2009; solo las actividades con un gasto en I+D por encima del 5% del valor añadido
Fuentes: BBVA Research, OCDE

Figura 12
Exportaciones e importaciones de productos con contenido tecnológico como medio-alto (% del total de exportaciones e importaciones)



NOTA: datos de 2009; los sectores/actividades incluidos son "sustancias químicas y productos químicos", "maquinaria y equipos", "equipos de transporte", "informática y actividades relacionadas" e "investigación y desarrollo"
Fuentes: BBVA Research, OCDE

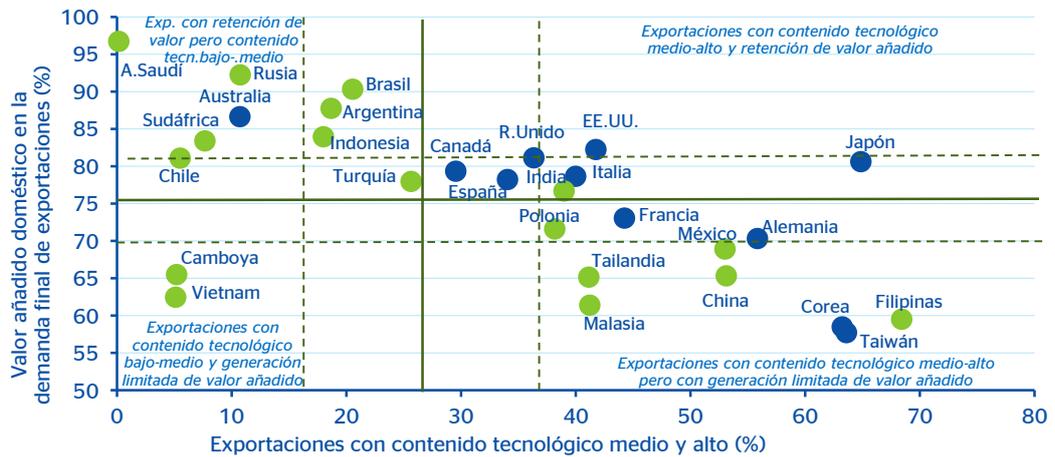
Según los porcentajes de exportaciones con tecnología media-alta, así como su saldo neto, hemos agrupado los países emergentes de la siguiente forma (Figura 12):

- **Filipinas tiene un porcentaje de exportaciones tecnológicas superior al 60% así como un importante superávit en estos productos.**
- **Las exportaciones de tecnología media-alta son igualmente significativas en China, México, Tailandia y Polonia (40-50%), aunque también lo son las importaciones.**
- **La India y Malasia** tienen niveles similares (40%) pero saldos dispares (superávit y déficit respectivamente).
- El resto de países, que exportan un 25% como máximo de este tipo de productos y que son en su mayoría **productores de materias primas, tienen un importante saldo negativo.**

En lo que respecta a otras dimensiones de las exportaciones, el contenido tecnológico parece mostrar una relación inversa con la retención de valor (Figura 13). Este resultado es natural si tenemos en cuenta que en la mayoría de países las exportaciones de tecnología media-alta consisten en productos manufacturados, que, como hemos observado antes, retienen menos valor que los servicios o los productos básicos. Más allá de este argumento, los datos también indican que **el verdadero problema para las economías emergentes que se especializan en productos manufacturados, en particular los que exportan un mayor porcentaje con contenido tecnológico medio-alto, es crear valor y retenerlo.**

Por ejemplo, Filipinas exporta tantos productos clasificados como tecnológicamente avanzados como Japón. Sin embargo, la ratio de valor añadido incorporado en las exportaciones es más de 20 puntos porcentuales superior en el caso de Japón. Aunque en menor medida, este es también el caso de México y China en comparación con Francia y Alemania, o el caso de Polonia, Tailandia y Malasia en relación con Italia y España. Los casos extremos son Camboya y Vietnam, que presentan falta de contenido tecnológico en sus exportaciones y al mismo tiempo no retienen valor.

Figura 13
Contenido tecnológico y retención de valor de las exportaciones



NOTA: datos de 2009; las líneas sólidas se refieren a la media simple de los países emergentes y la distancia entre las líneas discontinuas representa la desviación estándar en torno a esta media.
Fuentes: BBVA Research, OCDE

Resumen: índice sintético de la actividad exportadora

Hemos analizado distintos aspectos de las exportaciones en las diferentes secciones de esta nota. Para tener una visión general y compacta de todos ellos, hemos desarrollado un sencillo índice sintético para la actividad exportadora. Hemos calculado la media y la desviación estándar de cada variable para los países emergentes de los que tenemos información disponible en todas las variables; de este modo hemos obtenido un valor estandarizado (z-score). A continuación hemos calculado la media simple de todas las variables de cada país, incluidas con signo negativo las tres variables relacionadas con las importaciones. También hemos analizado los países desarrollados con la misma metodología, es decir, en relación con la media y con la desviación estándar de las economías emergentes.

Según los resultados (Tabla 1 y Figura 14):

- **China ocupa el primer lugar, junto con Japón, aunque los factores de impulso son bien distintos.** Las exportaciones chinas están más conectadas con las actividades domésticas y el país tiene un considerable poder de mercado en varios sectores, mientras que las fortalezas de Japón son las exportaciones tecnológicas, al tiempo que retiene más valor que China.
- **La India tiene mejores resultados que otros mercados emergentes, no en el tamaño y la importancia de sus actividades de exportación, sino más bien por la retención de valor y el contenido tecnológico,** y está incluso por delante de países desarrollados como Italia.
- **Brasil y Tailandia están muy por encima de la media,** cerca de Corea y Alemania y por delante de Francia, España y el Reino Unido. Las diferencias entre estos países radican en la retención de valor (mucho más alta en Brasil) y en la importancia económica de las exportaciones (por encima de la media en Tailandia).

Tabla 1

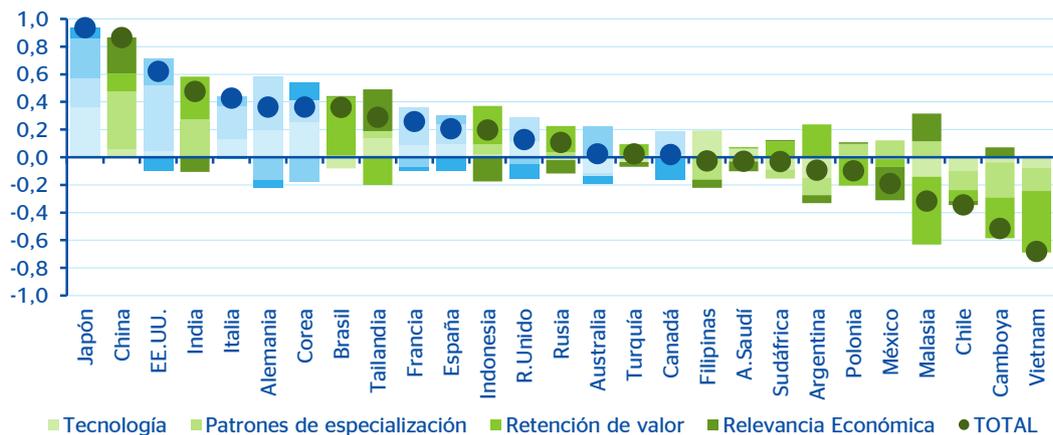
Resumen de los indicadores de exportaciones y comercio por grupos de países (clasificados por el índice sintético) (valores z-score con respecto a la muestra de países emergentes)

	Relevancia económica		Retención de valor			Patrones de especialización		Tecnología		Índice sintético (promedio)	
	Exportaciones sobre PIB	Conectividad doméstica	Valor añadido en exportaciones	Importaciones de consumo (% consumo privado)	Importaciones de capital (% formación bruta de capital fijo)	Diversificación productiva	Poder de mercado mundial	Exportaciones de productos de tecnología media-alta (%)	Importaciones de productos de tecnología media-alta (%) imports %		
Asia Emergente	China	-0.5	2.9	-0.9	0.9	1.1	0.5	3.3	1.3	-0.8	0.9
	India	-0.7	-0.2	0.1	1.4	1.3	0.0	0.1	0.6	1.7	0.5
	Tailandia	2.5	0.2	-0.9	-0.1	-0.8	0.8	-0.3	0.7	0.5	0.3
	Indonesia	-0.6	-1.0	0.7	0.9	0.9	1.1	-0.5	-0.4	0.6	0.2
	Filipinas	-0.3	-0.2	-1.4	0.5	0.9	-0.9	-0.5	2.0	-0.3	0.0
	Malasia	1.9	-0.1	-1.2	-1.3	-1.9	1.4	-0.4	0.7	-2.0	-0.3
	Camboya	0.7	0.0	-0.9	-0.4	-1.4	-1.5	-0.8	-1.0	0.7	-0.5
	Vietnam	1.1	-1.0	-1.1	-1.5	-1.4	-1.1	-0.4	-1.0	0.4	-0.7
Am.Latina	Brasil	-1.1	1.2	1.2	1.3	1.2	0.4	-0.2	-0.3	-0.4	0.4
	Argentina	-0.7	0.2	1.0	0.6	0.6	-0.6	-0.5	-0.4	-1.0	-0.1
	México	-0.5	-1.7	-0.6	0.4	-0.3	1.3	-0.2	1.3	-1.4	-0.2
	Chile	-0.2	-0.1	0.4	-0.7	-0.4	-0.8	-0.5	-1.0	0.2	-0.3
EEMEA	Rusia	-0.5	-0.4	1.4	-0.2	0.5	-0.3	0.6	-0.8	0.6	0.1
	Turquia	-0.7	0.3	0.2	0.6	-0.1	0.5	-0.4	0.0	-0.3	0.0
	A.Saudi	0.2	-0.9	1.8	-2.1	0.4	-1.7	1.5	-1.3	1.9	0.0
	Sudáfrica	-0.5	0.6	0.6	0.3	0.1	-0.1	-0.5	-0.9	0.1	0.0
	Polonia	-0.1	0.2	-0.4	-0.8	-0.7	1.1	-0.4	0.6	-0.4	-0.1
Economías desarrolladas	Japón	-1.1	1.8	0.4	0.8	1.4	1.0	0.9	1.9	1.4	0.9
	EE.UU.	-1.1	0.3	0.5	0.7	0.5	2.1	2.2	0.7	-0.3	0.6
	Italia	-0.6	0.5	0.2	-0.4	0.8	1.8	0.3	0.7	0.6	0.4
	Alemania	-0.2	-0.3	-0.5	-0.7	-0.4	1.6	1.9	1.4	0.3	0.4
	Corea	0.3	0.8	-1.5	-0.2	0.1	1.2	0.2	1.8	0.5	0.4
	Francia	-0.7	0.4	-0.2	-0.8	0.4	2.0	0.4	0.9	-0.1	0.3
	España	-0.7	-0.2	0.2	-0.6	1.0	1.3	0.0	0.4	0.5	0.2
	R.Unido	-0.5	-0.4	0.4	-0.8	-0.1	0.6	0.9	0.5	0.6	0.1
	Australia	-0.8	0.3	0.9	0.1	0.9	-0.2	0.0	-0.8	-0.3	0.0
	Canadá	-0.5	-0.8	0.3	-0.5	0.1	1.4	0.1	0.1	0.1	0.0

NOTA: EEMEA = Eastern Europe, Middle East and Africa
Fuente: BBVA Research

- **Indonesia y Rusia también se sitúan por encima del promedio**, compartiendo una elevada retención de valor y una menor importancia económica de las exportaciones, pero difieren en otros aspectos (mayor diversificación y contenido tecnológico en Indonesia y poder de mercado mundial en Rusia).
- **Turquía está a la cabeza de las economías manufactureras**, por delante de Filipinas (diversificación limitada), Polonia (menor retención de valor), México (limitada conexión doméstica de las exportaciones) y en especial Malasia (poca retención de valor y un alto porcentaje de importaciones tecnológicas).
- **La clasificación de Arabia Saudí es un poco mejor que la de otros exportadores de materias primas**, como Sudáfrica y Argentina, mientras que los resultados de Chile son claramente peores, con una valoración moderadamente negativa en los cuatro aspectos aquí analizados.
- **Camboya y Vietnam se encuentran entre los países con peores resultados, especialmente debido a la escasa retención de valor y a la baja diversificación de productos.**

Figura 14
Índice sintético de la actividad exportadora
(contribución y valores en unidades estandarizadas con respecto a la muestra de países emergentes)



Fuente: BBVA Research

AVISO LEGAL

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.