

# Observatorio Económico

## Brasil

Madrid, 18 Marzo 2014  
Análisis Económico

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

## El sector manufacturero brasileño pierde competitividad

El deterioro es más fuerte en el sector productor de manufacturas no básicas, es decir, el menos intensivo en productos primarios

- **La pérdida de competitividad en el período 2007-2012 se produjo tras un comportamiento relativamente positivo entre 2002 y 2007**

El deterioro reciente está relacionado con la apreciación del tipo de cambio, el incremento de los costes laborales, el escaso aumento de la productividad de la mano de obra y la falta de reformas para mejorar el entorno institucional de manera significativa.

- **Lo más probable es que 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**

La ausencia de un plan de reformas más general y ambicioso reduce el optimismo de que haya una mejora de la competitividad a través de ganancias de productividad, que sería lo más deseable.

## 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<sup>1</sup>

Las exportaciones brasileñas como proporción del PIB se mantuvieron prácticamente estables alrededor de 13% del PIB entre el 2002 y el 2012, con el aumento del peso de las exportaciones de productos primarios (de 4% a 6% del PIB) siendo compensado por una reducción del peso en el PIB de las exportaciones de productos manufacturados, especialmente del de productos manufacturados no básicos, i.e. de los menos intensivos en recursos primarios, en la segunda mitad del período analizado.

Como proporción de las exportaciones mundiales, las exportaciones brasileñas sí aumentaron: desde el 0,54% en el 2002 hasta el 0,68% en el 2007 y el 0,74% en el 2012. Sin embargo, la expansión de las exportaciones de productos primarios explica gran parte de este aumento. Las manufacturas básicas, i.e. las más intensivas en recursos primarios, 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).

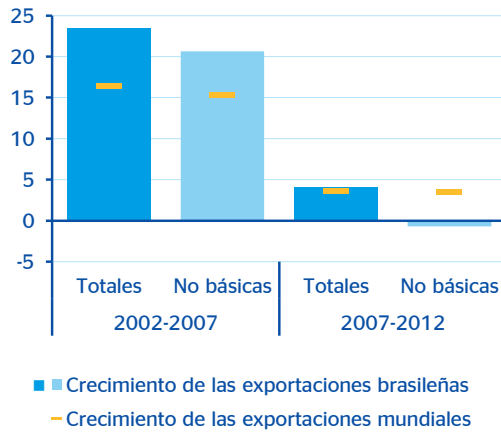
En línea con lo anterior, las exportaciones brasileñas de productos manufacturados crecieron a un ritmo claramente superior al de las exportaciones globales de manufacturas en el primer quinquenio analizado. Sin embargo, la situación cambió significativamente en el segundo quinquenio: las exportaciones 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 1).

La comparativa entre el crecimiento de las exportaciones brasileñas y las globales por tipo de producto (véase el Gráfico 2) y los indicadores de ventaja comparativa revelada RCA (véase la Tabla 1) apoyan en general estas conclusiones.

---

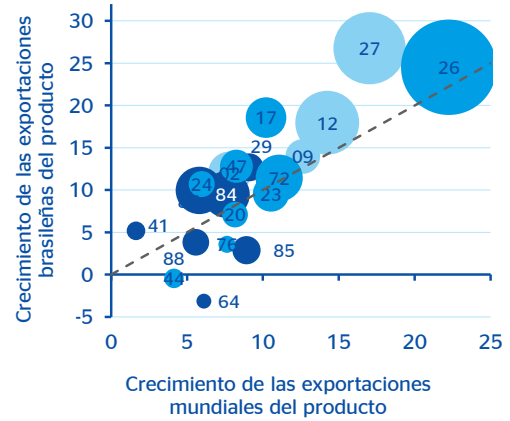
1: Este Observatorio Económico es una versión resumida del análisis sobre el avance en la última década del sector manufacturero brasileño incluido en el [Capítulo 4 del Documento de Trabajo 14/10 de BBVA Research: "Competitividad del sector manufacturero en América Latina: tendencias y determinantes"](#)

Gráfico 1  
Crecimiento anual de la exportación de manufacturas (totales y no básicas) en Brasil y en el mundo (%)



Fuente: WITS y BBVA Research

Gráfico 2  
Brasil: crecimiento anual de los productos exportados en 2002-2012 (%)\*



\* 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.  
Fuente: WITS y BBVA Research

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. Asimismo, las exportaciones brasileñas de estos productos crecieron casi siempre más que las globales. Destaca 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. 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”.

Tabla 1

**Brasil: indicador de ventaja comparativa revelada (RCA), peso en las exportaciones totales y tasa de crecimiento por sectores**

	Ventaja comparativa revelada			% del total de exportaciones			Crecimiento anual*	
	2002	2007	2012	2002	2007	2012	2002-12	2007-12
Animales y productos animales	2,7	3,5	2,7	5,7	5,9	4,3	11,7	-0,4
Productos vegetales	4,2	4,2	5,0	10,8	10,6	14,8	18,6	13,6
Comestibles	4,3	3,9	4,2	12,9	10,2	11,6	13,7	9,2
Productos minerales	10,3	9,6	10,5	7,9	13,7	20,0	26,1	14,5
Combustibles	0,4	0,5	0,6	3,3	6,5	11,2	29,8	18,4
Químicos e industrias afines	0,5	0,6	0,6	4,7	4,9	5,2	15,9	7,5
Plásticos y gomas	0,6	0,7	0,5	2,5	3,1	2,3	13,6	0,0
Piel y cueros	2,1	2,3	1,4	1,8	1,4	0,8	5,7	-5,1
Madera y productos de madera	2,1	2,1	1,8	7,4	5,8	4,0	8,0	-1,4
Textiles	0,3	0,3	0,4	1,9	1,4	1,5	11,6	7,2
Calzado y Sombrerería	2,8	1,7	0,7	2,8	1,3	0,5	-3,4	-12,0
Piedra y vidrio	0,8	0,6	0,3	2,3	1,8	1,2	8,2	-1,8
Metales	1,6	1,2	1,0	9,7	10,7	6,9	11,1	-2,5
Maquinarias y eléctricos	0,4	0,4	0,3	12,0	10,3	6,4	8,0	-3,4
Equipos de transporte	0,9	1,0	0,8	11,0	9,9	6,4	8,9	-2,6
Varios	0,3	0,2	0,2	2,0	1,3	0,9	5,7	-1,8
Productos primarios	1,7	1,7	1,8	0,3	0,3	0,4	21,5	12,8
Manufacturas básicas	2,9	2,7	3,2	0,4	0,4	0,4	16,4	7,4
Manufacturas no básicas	0,6	0,6	0,4	0,4	0,3	0,2	9,5	-0,7

\* Tasa de Crecimiento Anual Compuesto.  
 Fuente: WITS y BBVA Research

Los datos de desempeño de las exportaciones brasileñas en el período 2002 y 2012 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. Esta pérdida de competitividad reciente borró gran parte de las ganancias observadas en el quinquenio anterior, entre el 2002 y el 2007.

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).

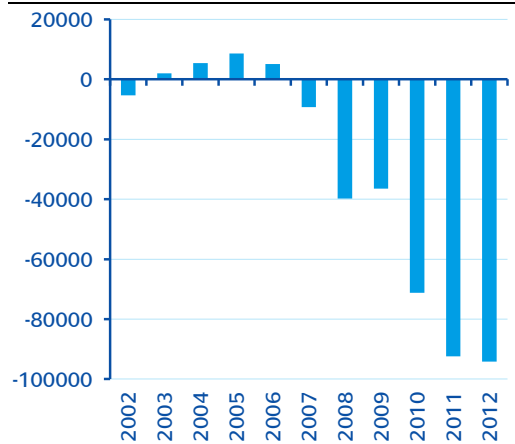
El bajo crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados, en particular de los no básicos, podría ser atribuido a los incentivos para vender en el mercado interno generados por el relativamente elevado crecimiento de la economía brasileña entre el 2002 y el 2012 (3,5% anual, en promedio) 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, la expansión del sector manufacturero fue inferior a la expansión del PIB y al crecimiento del consumo interno. En consecuencia, la participación de la industria manufacturera en el PIB se redujo desde el 17% en 2002 hasta el 13% en 2012. 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 mantuvieron prácticamente estables alrededor del 15% en la última década. 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.

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 3).

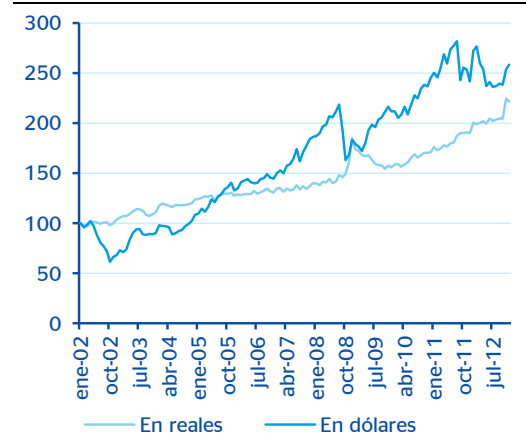
Estos indicadores refuerzan el argumento a favor de la conclusión de que ha habido una pérdida de competitividad de la industria manufacturera en los últimos años.

Grafico 3  
**Saldo comercial de los productos manufacturados (millones de dólares)**



Fuente: MDIC y IPEADATA

Grafico 4  
**Coste laboral unitario del sector industrial en reales y en dólares (índice, enero 2002=100)**



Fuente: IPEADATA, BCB, IBGE y BBVA Research

## El avance en el entorno institucional, en la infraestructura y en otros factores fue limitado e insuficiente para contrarrestar la apreciación del cambio y la brecha entre el crecimiento de los costes laborales y la productividad

Entre los factores que explican el deterioro de los niveles de competitividad del sector de manufacturas brasileño, destaca la apreciación de 22% del tipo de cambio efectivo real entre el 2002 y el 2012, concentrada entre el final de 2002 y mediados de 2008. 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.

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

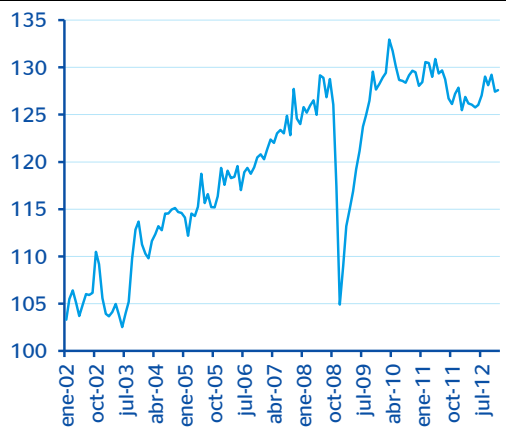
En el período 2002-2012, el coste laboral unitario en el sector industrial medido en reales aumentó un 7,5% al año en promedio (el crecimiento en dólares fue de 9,0% al año). Este crecimiento fue especialmente elevado en los dos últimos años del período analizado, cuando creció a un ritmo de aproximadamente 14% al año (véase el Gráfico 4). Este crecimiento es muy superior a la productividad del sector industrial brasileño, que a una tasa de anual de apenas 2,2%. Su crecimiento fue particularmente bajo, incluso negativo, en 2011 y 2012 (véase el Gráfico 5).

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. Es ilustrativo que Brasil ocupara en 2012 el puesto 27 entre 188 países en la clasificación del coste para exportar un contenedor y fuera el segundo país donde más aumentó este coste entre 2005 y 2012 (+252%, como se ve en el Gráfico 6).

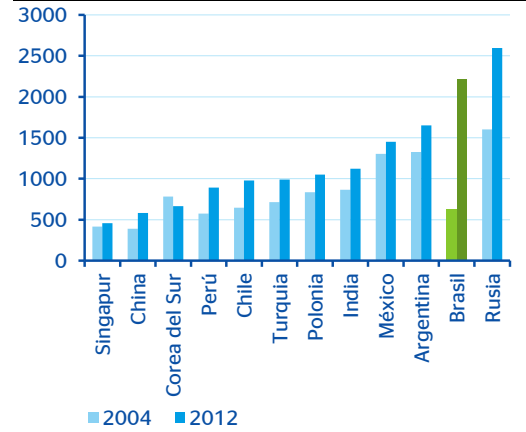
La falta de un plan de reformas más general y ambicioso en reduce la posibilidad de que haya una mejora de la competitividad en Brasil a través de ganancias de productividad, que sería lo más deseable. Por tanto, lo más probable es que el problema de la falta de competitividad se resuelva (más bien se atenúe) a través de una depreciación del tipo de cambio y de una moderación de la actividad económica.

Gráfico 5  
**Productividad de la mano de obra en el sector industrial (índice, enero 2002=100)**



Fuente: IPEADATA, BCB, IBGE y BBVA Research

Gráfico 6  
**Coste para exportar un contenedor (en USD)**



Fuente: Banco Mundial

**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 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.**