



**LA CALIDAD DEL COMERCIO REGIONAL:
EXPORTACIONES INTRA Y EXTRARREGIONALES**

LA CALIDAD DEL COMERCIO REGIONAL: EXPORTACIONES INTRA Y EXTRARREGIONALES



Secretaría General de la ALADI:

Carlos Alvarez

Secretario General

César Llona

Subsecretario de Desarrollo del Espacio de Libre Comercio

Pablo Rabczuk

Subsecretario de Cooperación, Asistencia Técnica y Apoyo a los PMDER

María Clara Gutiérrez

Jefa de la Oficina de Asuntos Institucionales y Comunicación

El presente documento fue elaborado por Fernando Correa y Sebastián Villano, economistas del Departamento de Cooperación y Formación de la Secretaría General de la ALADI, bajo la supervisión de Pablo Rabczuk, Subsecretario de Cooperación, Asistencia Técnica y Apoyo a los PMDER, en cumplimiento del punto III.3 del Programa de Actividades para el año 2014.

© 2014, ALADI Secretaría General
Tel.: +598 24101121 Fax.: +598 24190649
Cebollatí 1461 Código Postal 11200
Montevideo – Uruguay
sgaladi@aladi.org
<http://www.aladi.org>
ISBN: 978-9974-8475-7-6

Los usuarios pueden copiar, descargar e imprimir los contenidos de la publicación sin fines de lucro, respetando la integridad de la misma y sin realizarle modificaciones, siempre que se mencione a la Secretaría General de la ALADI como fuente del material.

Presentación

Según la teoría económica, el patrón exportador de un país y, en particular, la calidad de sus ventas externas influye sobre otras dimensiones económicas tales como su crecimiento y su desarrollo en el largo plazo.

Desde esta perspectiva, el presente Estudio tiene como propósito analizar la calidad de las exportaciones de los países miembros de la ALADI, tanto desde un punto de vista comparativo con otros países y regiones del mundo, como de su trayectoria temporal durante el período 2000-2013.

Considerando que los Acuerdos suscritos en el marco de la ALADI tienen como objetivo promover e impulsar el comercio intrarregional, el presente Estudio también analiza la calidad del mismo en comparación con la correspondiente a las exportaciones extrarregionales de los países miembros. Se pretende determinar si los Acuerdos han permitido mejorar la calidad de la inserción externa de los países miembros de la ALADI.

A su vez, durante este período los países de la región se han beneficiado de una creciente demanda externa por sus productos básicos. En este contexto resulta particularmente oportuno analizar cómo ha impactado la misma sobre la calidad global de las exportaciones regionales.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	7
I. INTRODUCCIÓN.....	11
II. ¿IMPORTA LO QUE EXPORTAMOS?.....	12
III. METODOLOGÍA UTILIZADA.....	17
a. Los indicadores PRODY y EXPY.....	17
b. Los datos utilizados.....	19
IV. CARACTERIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES.....	20
V. CALIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE LA ALADI.....	22
a. Evolución de la calidad de las exportaciones de ALADI de 2000 a 2013.....	22
b. Calidad de las exportaciones según destino.....	24
c. Calidad de las exportaciones de cada país miembro en 2013....	25
VI. EVOLUCIÓN DE LA CALIDAD DE LAS EXPORTACIONES POR PAÍSMIEMBRO.....	26
a. Argentina.....	26
b. Bolivia.....	28
c. Brasil.....	30
d. Chile.....	32
e. Colombia.....	35
f. Cuba.....	37
g. Ecuador.....	40
h. México.....	42
i. Panamá.....	44
j. Paraguay.....	46
k. Perú.....	49
l. Uruguay.....	51
m. Venezuela.....	53

VII. CONCLUSIONES.....	56
BIBLIOGRAFÍA.....	59
ANEXO I.....	61
ANEXO II.....	61
ANEXO III.....	62

Resumen Ejecutivo

Una vertiente de la investigación económica reciente ha puesto de manifiesto la relación que existe entre el tipo de bienes que un país exporta y los niveles de crecimiento que alcanza dicha economía en su trayectoria de largo plazo. Aquellos países que exportan bienes de mayor calidad y sofisticación tienden a registrar mayores ritmos de expansión del producto y, como resultado, alcanzan mayores niveles de ingreso per cápita.

El presente Estudio, luego de situar el tema desde el punto de vista de su discusión teórica y de abordar los aspectos metodológicos sobre cómo medir el fenómeno, analiza la calidad de las exportaciones de los países miembros de la ALADI desde cuatro perspectivas. Primero, ubicando el grado de sofisticación de las ventas externas de la región en el contexto mundial. Segundo, determinando la posición relativa de cada país miembro en este aspecto. Tercero, analizando la evolución temporal del fenómeno analizado durante el período 2000-2013. Finalmente, desagregando los resultados según destino de las exportaciones, contrastando de esta forma la calidad de las ventas a la región con la correspondiente a las extrarregionales.

La calidad de las exportaciones de las economías desarrolladas es significativamente superior al que caracteriza a las economías emergentes o en desarrollo, ubicándose las ventas de la ALADI en guarismos similares a los de este segundo grupo y bastante por debajo del promedio mundial.

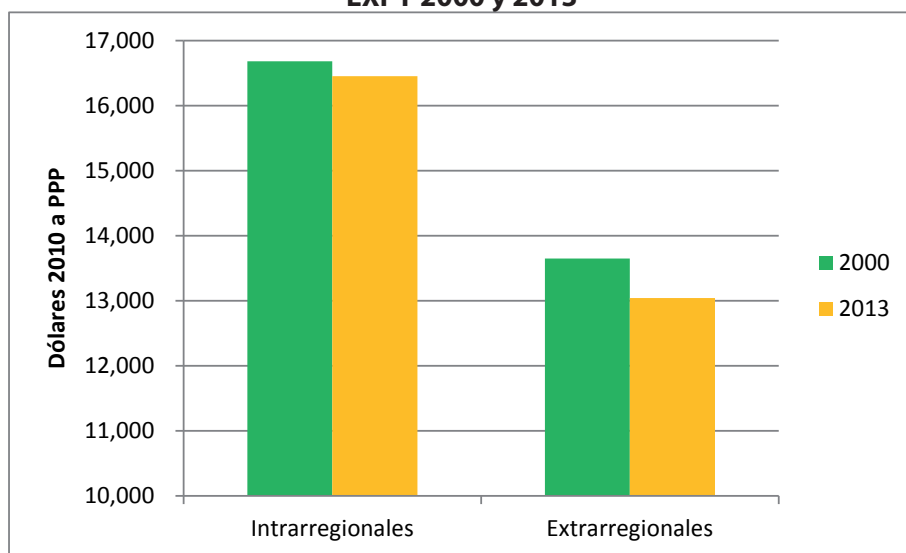
La mayoría de las principales economías asiáticas han mejorado la calidad de sus exportaciones en la década pasada. En particular, la mejoría fue notable en China, Honk Kong e India, países que se ubicaban por debajo de la ALADI en este aspecto y actualmente la han superado significativamente. Esto último, junto con su gran dinamismo económico en las últimas décadas, abonan la teoría de que la calidad de las exportaciones favorece el crecimiento.

Desagregando la información por país miembro de la ALADI, se observa que existen diferencias importantes entre los mismos. México y Brasil se destacan como los países de la región con mayor calidad de sus exportaciones en 2013. Argentina, Colombia y Uruguay también se ubican por encima del promedio de la ALADI. Los restantes países se encuentran por debajo del mismo, entre los que se encuentran los tres PMDER.

La calidad de las exportaciones regionales no ha experimentado variaciones significativas durante el período 2000-2013. Esta evolución caracteriza tanto a las ventas de la ALADI en su conjunto como a las exportaciones de la mayoría de los países miembros. De esta forma, se puede afirmar que no ha existido una convergencia, en términos de calidad de las ventas, entre los países de la región relativamente peor ubicados y los restantes.

Las exportaciones intrarregionales exhiben una calidad significativamente superior que las ventas extrarregionales. Este diferencial de calidad no es un fenómeno coyuntural sino que se mantuvo durante todo el período de análisis.

Calidad de las exportaciones de la ALADI según destino EXPY 2000 y 2013



Si bien el mercado regional ha permitido a los países miembros colocar bienes de mayor calidad, no ha servido en términos generales, al menos hasta el momento, como plataforma de aprendizaje para mejorar la sofisticación y calidad de los bienes exportados al Resto del Mundo. Sin perjuicio de esto, este proceso puede haberse verificado en determinadas ramas de la producción.

Uno de los principales desafíos que enfrenta nuestra región es mejorar la calidad de su inserción externa, tanto en términos absolutos como relativos, procurando no quedar atrás en un mundo donde las economías

más dinámicas han mejorado sustancialmente en este aspecto en lo que va del siglo.

Considerando que los principales mercados para los países de la región se ubican fuera de la misma, siendo a su vez los más dinámicos, parece imprescindible mejorar la calidad de las exportaciones extrarregionales. Para esto resulta necesario insertarse en cadenas de valor en las cuales nuestra región aún tiene escasa participación.

A su vez, el comercio intrarregional juega un papel fundamental en el desafío antes mencionado. En primer lugar, el mercado de la región puede operar como plataforma de aprendizaje para determinadas empresas y sectores, para que posteriormente puedan acceder a mercados extrarregionales más exigentes y en los cuales no gozan de determinadas ventajas. En segundo lugar, la mera expansión de la participación del comercio intrarregional redundará en una mejora de la calidad promedio de las exportaciones globales, debido a que los bienes con este destino tienen un mayor grado de sofisticación. Finalmente, y quizás en el largo plazo lo más importante, en la medida en que en el espacio regional se desarrolle un entramado de encadenamientos productivos más denso y de buena calidad de comercio, cualquier mejora que se registre en la actividad económica de la región derramará efectos positivos hacia diferentes sectores y países de la misma.

I. **Introducción**

En la literatura económica se ha analizado en forma profunda el vínculo entre la calidad y sofisticación de la canasta exportadora de un país y su trayectoria de crecimiento y desarrollo. Si bien la discusión sobre este tópico aún está abierta, parece existir abundante evidencia respecto a que una pauta exportadora más sofisticada y de mayor calidad conduce a un mayor crecimiento en el largo plazo.

El presente Estudio aborda esta temática por primera vez para el conjunto de países de la ALADI, pretendiendo analizar cuál es el nivel de calidad de las exportaciones regionales, tanto en la comparación con otros países y regiones del mundo como desde la perspectiva de su evolución temporal.

En particular interesa conocer si el mercado regional ofrece la posibilidad de vender bienes de mayor calidad que los que caracterizan la inserción extrarregional de los países miembros de la ALADI. Si así fuera, importa conocer además si la región ha servido como plataforma de aprendizaje para mejorar también la calidad de las exportaciones extrarregionales.

Por último, teniendo en cuenta la creciente demanda externa que han recibido nuestros países de parte de China durante el período analizado en este Estudio, orientada principalmente hacia productos básicos y con bajo grado de procesamiento, se evaluará el impacto global del gigante asiático sobre la calidad global de las exportaciones regionales.

El presente Estudio se organiza de la siguiente manera: en la siguiente sección se analizan los aspectos teóricos y conceptuales más relevantes de la temática que se abordará; en la tercera sección se abordan los aspectos metodológicos y se definen los indicadores que se utilizarán; en la cuarta se ubica la calidad de las exportaciones de la ALADI en el contexto mundial; en la quinta se analiza temporalmente, según destino y según país la calidad de las exportaciones regionales; en la sexta sección se presenta un análisis más detallado de la calidad de las exportaciones de cada país miembro; y finalmente, se presentan las principales conclusiones del Estudio.

II. **¿Importa lo que exportamos?**

La primera pregunta que nos hacemos al encarar este trabajo es ¿por qué importa lo que exportamos? y, si lo hace, en qué sentido puede vincularse el desempeño exportador de un país con el bienestar de esa sociedad.

Existe una vasta literatura que pretende responder estas interrogantes y nos da pautas de cuáles son las características y tipos de exportaciones que tienen cualidades deseables para potenciar el crecimiento económico de los países. Algunas escuelas de pensamiento refieren con metáforas a los tipos de bienes más (menos) propicios para lograr el crecimiento económico. Se suele denominar “bienes malditos” a los bienes basados en recursos naturales y “bienes inteligentes” a aquellos que incorporan conocimiento, los que en general se asocian a bienes de alta tecnología que a su vez se ven como promotores del crecimiento económico. Se han abierto interesantes líneas de investigación en relación a cómo bienes intensivos en mano de obra no calificada pueden promover un crecimiento “pro pobre” de la economía mientras que aquellos que son intensivos en mano de obra calificada generan externalidades positivas en el resto de los sectores de la economía.

Otros autores cambian la pregunta de ¿qué tipo de bien se produce? a ¿cómo los bienes son producidos? Lo que lleva el foco de análisis hacia la forma y el proceso de producción más que hacia los bienes en sí mismos. También se ha estudiado el vínculo entre el grado de diversificación y el crecimiento económico de las economías, y cómo puede contribuir la canasta de exportaciones de un país a una mayor estabilidad macroeconómica y al crecimiento del producto.

La teoría del comercio tradicional sostiene que el bienestar se maximiza cuando los países se especializan en la producción de bienes que pueden producir de modo más eficiente, es decir que tienen ventajas comparativas. El mismo Prebisch sostenía que la estructura económica de un país y su patrón de especialización productiva es un factor fundamental para explicar su desempeño económico.

Una vasta revisión bibliográfica que analiza y compara los diferentes enfoques puede encontrarse en los trabajos de Pack y Saagi (2006), Harrison y Rodríguez-Clare (2010) y Lederman y Maloney (2012).

¿Qué hace que un Bien sea “bueno”?

Podemos encontrar varios argumentos en la literatura que abordan la problemática de ¿qué hace que ciertos bienes sean promotores del crecimiento? Algunas de las corrientes de pensamiento denominan “bienes malditos” a aquellos basados en recursos naturales, los que asocian con escasos derrames y limitadas externalidades inter-industriales, a la baja intensidad en el uso de mano de obra calificada y con algunos males como el efecto desplazamiento de producción nacional derivado del encarecimiento en términos relativos de los factores internos, entre otros.

Aunque a nivel conceptual estos argumentos son convincentes, no hay mayor evidencia empírica a nivel macro en favor de los mismos, sino por el contrario los hechos parecen reforzar la idea de que son “bienes benditos”. En tal sentido trabajos como el Alexeev y Conrad (2009) demuestran que los países con recursos minerales alcanzan mayores niveles de producto per cápita. En la actualidad el efecto promedio de la dotación de recursos naturales (e incluso la producción minera como proporción del PIB o las exportaciones netas) en el crecimiento parece ser positiva, y el principal problema está asociado a la concentración de las exportaciones, hecho que algunos autores lo relacionan con una mayor volatilidad de las mismas. Los trabajos de Lederman y Maloney (2007, 2008 y 2012) abordan esta temática.

Si partimos de la base de la existencia de ciertos sectores que proporcionan mayores derrames al resto de la economía que otros, vale la pena preguntarse si ¿hay algunos bienes que son «inteligentes» y deben fomentarse porque favorecen la acumulación de conocimiento?, y por lo tanto, ¿cuáles son los incentivos necesarios y los «retornos requeridos a la educación para lograr tener trabajadores capacitados que produzcan aquellos bienes con mayor valor? Se denominan “productos inteligentes”, en referencia al hecho de que ciertos tipos de industrias ofrecen externalidades en el capital humano al momento de fabricar determinados bienes ¿Cuál es el valor de los bienes en relación a su conocimiento incorporado? ¿En qué sentido el valor de un bien incorpora ese mayor conocimiento? Algunos autores como Krueger y Lindahl (2001) Findlay, R. and H. Kierzkowski (1983) Glewwe (1996) han trabajado sobre estas líneas de pensamiento.

Profundizando sobre las estadísticas.

Desde otro punto de vista, algo que se pone cada vez más en tela de juicio es el hecho de considerar al bien como unidad homogénea de análisis, que es producido en forma uniforme en diferentes países y sistemas de producción. La nueva literatura mide la calidad de las exportaciones a través de los valores unitarios de los bienes exportados. En este sentido, argumenta que la varianza de calidad se encuentra más dentro de cada categoría de productos que entre los diferentes tipos de productos.

Autores como Hummels y Klenow (2005) y Schott (2004) muestran que el valor unitario promedio de las exportaciones aumenta junto con los niveles de producto per cápita de los países. Esto sugiere que la calidad de las exportaciones ofrece un gran potencial como impulsor del crecimiento económico. No obstante, los factores que favorecen la producción de este tipo de bienes son específicos de cada país. Algunos de los factores que explican la diferencia en el crecimiento del valor unitario de los productos de exportación, de los países menos desarrollados a los más desarrollados, son los mercados de crédito más desarrollados, una articulación eficiente entre los sistemas nacionales de innovación y un mayor desarrollo de las instituciones. Una mayor discusión sobre estos aspectos se pueden encontrar en Krishna y Maloney (2010 y 2011).

Otras corrientes de análisis se focalizan en el estudio de la calidad comercial como diversificación de la cartera de exportaciones, explorando la naturaleza de la canasta de bienes, a diferencia de sus bienes en forma individual. Aquí, la concentración ofrece efectivamente una externalidad negativa a otras industrias mediante la inducción de una excesiva volatilidad en los términos de intercambio. Por lo tanto, el papel de la política económica y comercial es asegurar una cartera más diversificada mediante la innovación, lo que permite reducir la volatilidad macroeconómica, especialmente en las economías que son exportadoras netas de materias primas energéticas y mineras.

De hecho, la evidencia parece sugerir que los países pequeños, pobres y con economías dependientes de la minería, tienden a tener una alta concentración de los ingresos de exportación (al menos en mercancías), a su vez asociada con una alta volatilidad en los términos de intercambio. Sin embargo, esta última no se traduce necesariamente en una mayor volatilidad del producto. Además, las exportaciones de productos básicos agrícolas parecen ser un caso totalmente diferente y tienden a estar

asociadas débilmente con la diversificación de las exportaciones. Hwang (2006) y Mukerji y Panagariya (2009).

Imbs y Wacziarg (2003) estudiaron lo que ocurre con la concentración de la producción en el proceso de desarrollo económico de un país, observando que cuando un país pasa de un ingreso muy bajo a niveles más altos, el patrón de producción se diversifica notablemente, y que cuando el ingreso es bastante alto la curva empieza a invertirse, lo que significa que comienza a intensificarse la concentración. Existe un punto de inflexión para un nivel de ingreso relativamente elevado en que la economía comienza nuevamente a concentrarse, nivel que no se ha registrado en ningún país de esta región. Por lo tanto, conviene atender a lo que pasa en el segmento descendente de la curva, que revela una reducción de la pobreza, una creciente diversificación de la producción o, por lo menos, la transición desde una gran concentración hacia una menor a medida que aumenta el ingreso.

Rodrik (2005) afirma que “independientemente de la influencia que puedan haber ejercido el comercio y las ventajas comparativas en el desarrollo de esos países, la dinámica que impulsa el crecimiento no está directamente relacionada con tipo alguno de ventaja comparativa estática. Por el contrario, es una dinámica que, de una manera u otra, lleva a algunos países a diversificar gradualmente las inversiones en una amplia gama de nuevas actividades. Los países prósperos son aquellos en los que se hacen nuevas inversiones en nuevas áreas; los que se estancan son los países en los que no se da ese proceso.”

Marco teórico del trabajo

Hemos realizado una breve reseña de las distintas corrientes de pensamiento y enfoques de cómo y por qué puede vincularse las exportaciones con el crecimiento económico. Dentro del amplio abanico de enfoques teóricos existentes para abordar esta problemática se decidió basar el trabajo en la literatura producida por los investigadores en su mayoría asociados a la Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard. Esta literatura sostiene que los productos de exportación producidos actualmente por los países ricos producen efectos indirectos que conducen a un crecimiento más rápido. La evidencia a favor de este punto de vista se basa en estudios econométricos que explican el crecimiento de los países, demostrando que los productos de alta productividad potencian el crecimiento.

La teoría presenta en forma metafórica al entramado económico de un país como la selva y a las empresas como monos los cuales trepan por determinadas ramas con el objetivo de llegar mas alto en el árbol, simbolizando un mayor estado de crecimiento y productividad. La producción de bienes con una productividad alta da buenas señales a todos los potenciales empresarios del nivel de productividad que es posible alcanzar en una determinada economía, impulsando un mayor nivel de productividad general. Empíricamente, la conclusión alcanzada por Hausmann y Rodrik es que los productos que producen los países ricos son más propicios para tener altas tasas de crecimiento.

Hausmann, Hwang y Rodrik (2007) desarrollan dos medidas para capturar el nivel de sofisticación de los bienes que un país exporta. En primer lugar, caracterizan cada bien de exportación calculando su PRODY, el que mide el ingreso promedio de los países que exportan dicho producto. De esta forma, si los países pobres producen y exportan banano, el PRODY del banano será bajo; si los países ricos producen y exportan reactores de fusión fría, el PRODY de los reactores será alto. En segundo lugar, ponderando los PRODYs de acuerdo al peso que tienen los diversos bienes en la canasta de exportación de un determinado país se calcula el EXPY, que mide el grado de sofisticación global de las exportaciones de un país. En el estudio los autores encuentran que el EXPY está correlacionado positivamente con el crecimiento económico. Aunque no se puede descartar que la producción de bienes de alto PRODY conduzca a una mayor inversión, es más plausible pensar que los países con altas tasas de inversión desarrollan las ventajas comparativas necesarias para producir bienes con alto PRODY.

Finalmente profundizando sobre el concepto de productividad y del EXPY en particular, Hidalgo (2010), desagrega el indicador en dos componentes, uno que captura el ingreso (productividad) y otro que captura el número de "capacidades" (como una medida de las ventajas relativas comparadas). Estas capacidades pueden pensarse como factores de producción específicos, tales como: infraestructura, marco legal, instituciones o redes sociales. La sofisticación de un producto refiere entonces a la cantidad de capacidades que ese producto requiere para su producción y el entramado económico que posee un país está relacionado justamente con las capacidades que ese producto requiere. El autor encuentra que algunas medidas de las capacidades, más que la productividad en sí, están correlacionadas con el crecimiento y el ingreso de los países.

Algunas críticas a este enfoque señalan que si bien la conclusión a la que llegan Rodrick y Hausmann es que producir los bienes que producen los países ricos permite alcanzar mayores tasas de crecimiento, estos resultados son relativamente frágiles, incluso después de explorar algunos modelos de crecimiento con especificaciones que también recogen los argumentos teóricos planteadas por Hausmann, Hwang, y Rodrik (2007). Según Lederman y Maloney (2012), esto puede implicar que el efecto de la productividad sobre el crecimiento puede estar sobrestimado, o, siguiendo un enfoque de demanda, puede que se deba a que los bienes exportados por los países de altos ingresos, por definición, son justamente producidos por economías más competitivas.

En síntesis, si bien no existe una forma única o incuestionable de dar respuesta a nuestra pregunta inicial de si ¿importa lo que exportamos?, si se consideran los niveles originales de ingreso y de capital humano, se observa que los países de ingresos bajos que han desarrollado canastas de exportación más sofisticadas y de mayor calidad han experimentado mayores ritmos de crecimiento, lo que les permitió converger más rápidamente hacia niveles de ingresos superiores.

III. **Metodología utilizada**

a. Los indicadores PRODY y EXPY

A los efectos de medir la calidad de las exportaciones de los países miembros, en este Estudio se utilizará la metodología propuesta por Hausman, Hwang y Rodrik (2007). Estos autores miden el grado de sofisticación de la canasta de exportaciones de un país utilizando dos indicadores calculados en forma secuencial empleando datos de exportaciones a nivel global para todos los países para los cuales se cuenta con información.

En primer lugar, se calcula un indicador de sofisticación a nivel de producto. El indicador consiste en computar, para cada producto, el promedio ponderado de los ingresos per cápita de los países que exportan dicho bien. La ponderación viene dada por la ventaja comparativa revelada del producto para cada país en cuestión. Se trata de un indicador del nivel de productividad asociado a un producto “k” que los autores han denominado PRODY y se expresa como sigue:

$$PRODY_k = \sum_j \frac{\left(\frac{x_{jk}}{X_j} \right)}{\sum_j \left(\frac{x_{jk}}{X_j} \right)} Y_j$$

El ingreso de los países viene dado por el PBI per cápita. Por su parte el ponderador de cada PBI per cápita viene dado por una expresión en cuyo numerador se encuentra el peso de las exportaciones del producto "k" en las exportaciones totales del país "j", mientras que el denominador es la sumatoria de todos los pesos que este producto tiene en cada país donde es exportado. Por lo tanto el ponderador es la ventaja comparativa revelada del producto "k" en el país "j".¹

Una vez calculado el PRODY se obtiene para cada producto un valor del indicador que se interpreta como el nivel de ingreso promedio asociado al producto. Por lo tanto a partir del mismo se puede establecer un *ranking* de bienes de acuerdo a los niveles de ingreso de los países que exportan cada producto: los productos con valor del indicador más elevado serán los "productos país-rico", mientras que los que arrojan valores bajos son los "productos país-pobre".

Finalmente, a partir del PRODY se procede a calcular un indicador del nivel de productividad asociado a la canasta de exportación de un país "j" que los autores han denominado EXPY y se expresa como sigue:

$$EXPY_i = \sum_k \left(\frac{x_{jk}}{X_j} \right) PRODY_j$$

El nivel de productividad de la canasta exportadora del país "j" se mide por el promedio ponderado del nivel de productividad de los productos que ese país exporta, utilizando como ponderadores el peso de cada producto en el total exportado por ese país.

El valor que registra el EXPY de un país se interpreta como el nivel de ingreso promedio que tienen los países que exportan una canasta de bienes igual o similar a la del país que se está analizando. Por esto, el EXPY también es una forma de medir la calidad de las exportaciones de un país, evaluando si su canasta se asimila más a la de países ricos o a la de países pobres.

¹ La utilización de la Ventaja Comparativa Revelada como ponderador del Ingreso per cápita tiene como objetivo que el tamaño del país no distorsione el ranking de productos.

b. Los datos utilizados

A los efectos de calcular el indicador PRODY se utilizaron datos del valor de las exportaciones desagregado a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías provenientes de COMTRADE (Base de Datos del Comercio Exterior de Mercancías de Naciones Unidas) para un conjunto amplio de países representativo del mundo.

El indicador PRODY, en la medida que se utiliza para caracterizar a cada producto exportado, se debe calcular para un año determinado que se toma como referencia. En la elección del año se deben tener en cuenta dos aspectos: por un lado, disponer de la información más reciente y actualizada posible; y por otro, disponer de información de comercio para una muestra de países lo más amplia posible. Considerando ambos aspectos, se entendió conveniente calcular el PRODY para el año 2010, con muestra de 135 países. Cabe señalar que la muestra de países con información disponible se reduce considerablemente en los años posteriores.

Como indicador del ingreso per cápita de los países se utilizó el PBI per cápita a paridad de poderes de compra (PBI a PPP) proveniente del Fondo Monetario Internacional correspondiente también al año 2010.

En el Anexo I se presentan algunas estadísticas descriptivas del PRODY 2010 y en el Anexo II se detallan las subpartidas que registran los valores extremos.

Por su parte, el indicador EXPY se calcula para un período de tiempo y con periodicidad anual, de forma que se puede analizar su evolución. En particular en este Estudio se utilizó información de comercio exterior proveniente de dos fuentes; para el cálculo del EXPY de los países miembros² se utilizó información suministrada por los mismos a la ALADI correspondiente al período 2000-2013; y para el resto de los países del mundo se utilizó información de COMTRADE correspondiente a 2000 y a 2010.

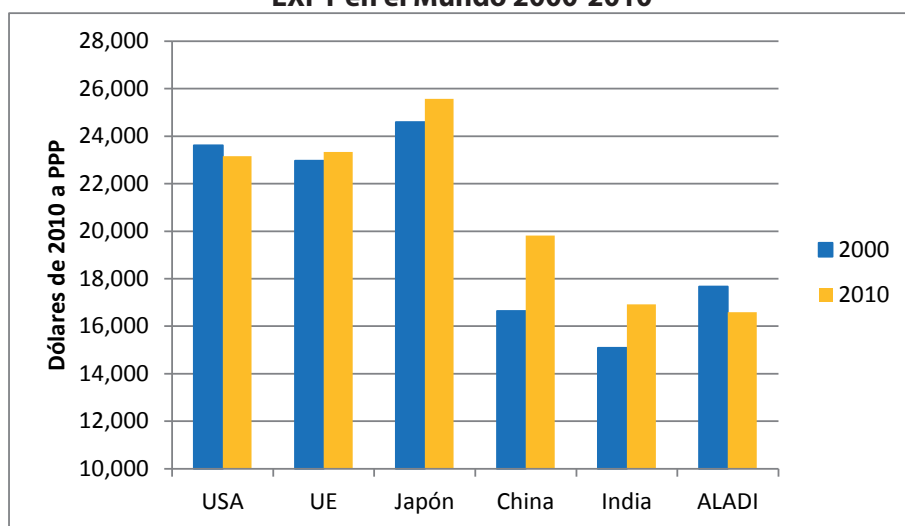
² Solamente en el caso de Panamá se utilizó información de COMTRADE debido a que no se contaba con la misma en la Secretaría General de la ALADI.

IV. Caracterización de las exportaciones mundiales

Es de interés comparar a nivel internacional el comportamiento de la calidad de la canasta exportadora promedio de los países de la ALADI con relación a algunos países desarrollados como Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, y a algunos países emergentes, en particular algunos asiáticos como China e India.

Lo primero que se observa en el Gráfico 1 es que en términos de nivel se pueden diferenciar dos grupos de países, los desarrollados con niveles de EXPY superiores, y aquellos en vías de desarrollo con menores valores del indicador. Dentro del primer grupo claramente los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón han mantenido niveles de EXPY cercanos a los 24 mil dólares, tanto en el año 2000 como en 2010. Por su parte, los países en vías de desarrollo como China, India y el conjunto de la ALADI se ubicaron en promedios cercanos a los 17 mil dólares.

Gráfico 1
EXPY en el Mundo 2000-2010



El otro aspecto a considerar es la evolución del indicador en la década pasada. En tal sentido, el indicador se mantuvo prácticamente incambiado para los Estados Unidos y la Unión Europea, mientras que para Japón creció levemente en 2010 respecto al 2000 superando los 25 mil dólares.

Dentro de los países en desarrollo se observa que China ha sido el que más a transformado su canasta exportadora, alcanzando en 2010 un EXPY de casi 20 mil dólares, 19% mayor que diez años antes. India también mejoró su canasta alcanzando los 17 mil dólares, lo que significó un incremento del 12%. A diferencia de ellos, la ALADI mostró un comportamiento menos favorable, empeorando los valores de su canasta pasando de 17,7 mil en el año 2000 a 16,6 mil en 2010.

Cuadro 1
EXPY en el Mundo 2000-2010

País	Expy 2000	Expy 2010	2010 / 2000
Japón	24,586	25,572	1.04
Estados Unidos	23,608	23,150	0.98
Singapur	23,098	25,704	1.11
Corea del Sur	22,974	22,905	1.00
Unión Europea	22,961	23,329	1.02
ALADI	17,664	16,590	0.94
Rusia	17,593	16,462	0.94
China	16,639	19,815	1.19
Hong Kong	16,460	19,744	1.20
India	15,091	16,921	1.12
Máximo (Luxemburgo)	30,908	34,109	1.10
Promedio Mundial	21,721	21,297	0.98
Mínimo (Niger)	4,962	3,911	0.79

Observando el Cuadro 1 en el cual se comparan los valores del EXPY de la ALADI con algunos países asiáticos, se observa que los países de la ALADI es quien muestra un desempeño más magro junto con Rusia habiendo reducido en 2010 los valores del indicador en igual proporción. Más aún puede observarse que prácticamente todos los países asiáticos han mejorado su performance, incrementando o manteniendo en niveles elevados (como sucede con Corea del Sur), la calidad de sus exportaciones. Si tomamos como referencia al total de los países del mundo, la ALADI se encuentra bastante por debajo del resto del mundo en términos de nivel y a su vez su evolución en el tiempo ha empeorado más que el promedio mundial.

Se puede observar en el cuadro que en el año 2000 la ALADI se ubicaba por encima (mayores valores del EXPY) de países como China, Hong Kong e India. Sin embargo en 2010 la región se ubica por debajo de estos tres países, lo que abre la pregunta sobre ¿qué puede explicar las diferencias encontradas en la evolución de estos países?

Es interesante ver que dos países a los que les ha ido extraordinariamente bien en las últimas décadas en términos de crecimiento económico sean países que registran niveles mucho más altos de EXPY que lo predecible de acuerdo a su nivel de ingresos. Por ejemplo, China exporta actualmente una serie de productos sofisticados la mayor parte de los cuales son artículos electrónicos de consumo, característicos de países con un nivel de ingresos muy superior al de China; de hecho, el nivel de ingresos correspondiente a la canasta de exportaciones de China (19.815 dólares) triplicó en 2010 el nivel de ingresos per cápita de dicho país (7.487 dólares).

No se puede explicar por qué China y la India tienen una canasta de exportaciones mucho más sofisticada, ni en función de la dotación relativamente alta de capital humano ni de la existencia de un mejor marco institucional, factores que podrían haber facilitado su especialización en la producción de bienes más sofisticados a través de ventajas comparativas indirectas. Hay muchos factores idiosincrásicos que explican este suceso y, por lo tanto, un amplio margen para que las políticas ejerzan una influencia determinante en la creación de la canasta de bienes que un país produce y que favorecen el crecimiento.

V. **Calidad de las exportaciones de la ALADI**³

a. Evolución de la calidad de las exportaciones de ALADI de 2000 a 2013

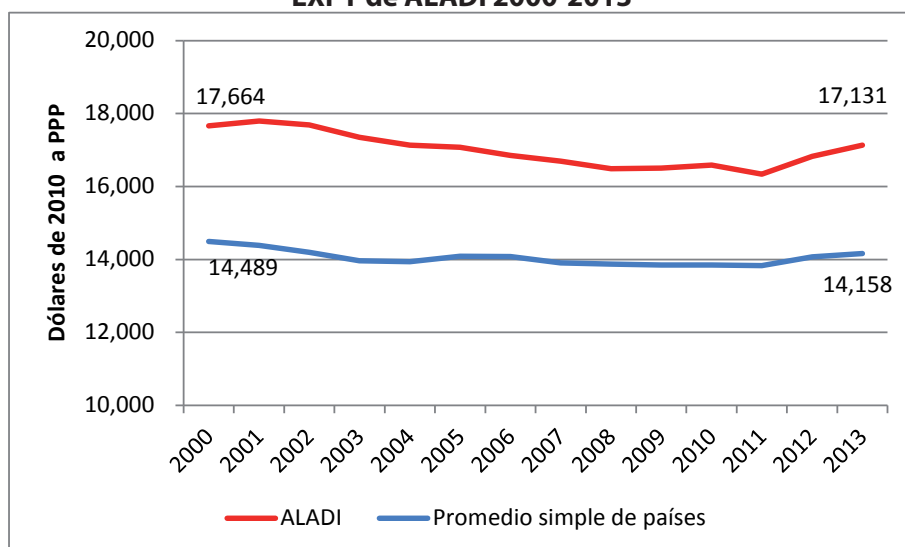
La calidad de las exportaciones globales de la ALADI, medida según el indicador EXPY, no experimentó variaciones significativas durante el período 2000-2013. Comparando los extremos, se observa que pasó de un valor de 17.664 dólares en el año 2000 a 17.131 dólares en 2013, lo que representa un descenso de solamente 3%.

³ En esta sección los indicadores EXPY correspondientes al conjunto de la ALADI fueron calculados excluyendo a Cuba porque no se dispone de información de este país para todo el período analizado.

Durante el período analizado se observa un leve descenso de la calidad de las exportaciones de nuestra región que se extendió desde el inicio y hasta 2011. Posteriormente, el indicador EXPY se recupera en el bienio final.

El indicador EXPY antes comentado refleja fundamentalmente lo que ha sucedido con las exportaciones de los países más grandes, principalmente Brasil y México, en la medida que dichos países tienen un mayor peso en las ventas externas de la región. Para tener una idea de la evolución de la calidad del conjunto de los países miembros se presenta en el Gráfico 2 el promedio simple de los EXPY de los países miembros. En este caso se observa que el indicador EXPY tampoco presenta grandes cambios, pasando de 14.489 a 14.158 en el período analizado, registrando un descenso de 2%.

Gráfico 2
EXPY de ALADI 2000-2013



Adicionalmente, se puede observar que el promedio simple de los EXPY de los países miembros (14.158 dólares) es bastante inferior al correspondiente al conjunto de la ALADI (17.131 dólares). Esto se debe a la influencia que tiene México en el EXPY regional dado su peso en las ventas globales, y a que las exportaciones de este país tienen una mayor calidad que el promedio de las ventas externas de la región, todo lo cual se ve diluido cuando se calcula el promedio simple de los países.

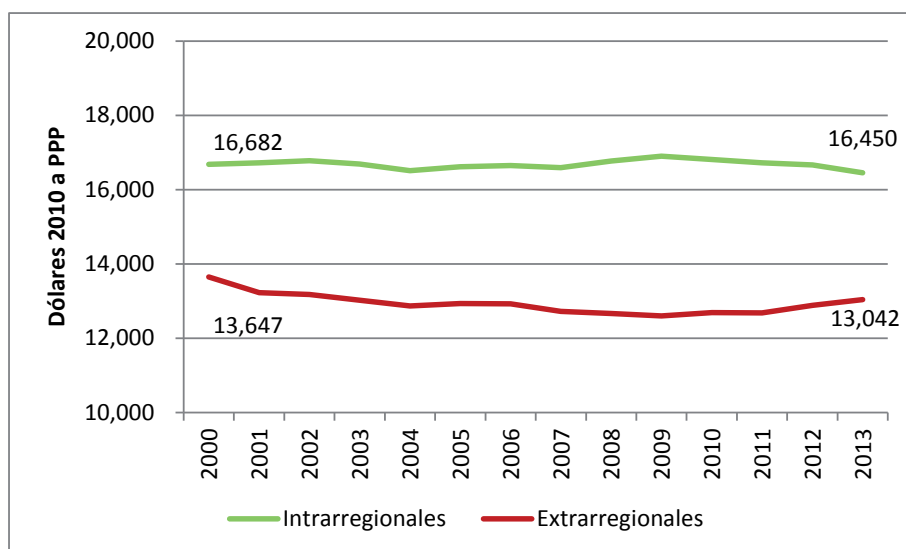
b. Calidad de las exportaciones según destino

Desagregando las exportaciones según destino se encuentran importantes diferencias en la calidad de las mismas. En efecto, mientras en el año 2013 el EXPY correspondiente a las ventas intrarregionales fue de 16.450 dólares, el de las exportaciones extrarregionales fue de 13.042 (26% de diferencia).

A su vez, analizando la evolución de los dos indicadores antes mencionados, resulta evidente que existió una marcada diferencia en el nivel de calidad de las ventas a los dos destinos durante todo el período bajo estudio. La diferencia entre los dos indicadores EXPY osciló entre un 21% y un 34% entre 2000 y 2013.

Por otra parte, se puede observar que la calidad de las ventas no tuvo variaciones significativas en ninguno de los dos destinos mencionados durante el período analizado. Mientras el indicador EXPY de las exportaciones a la región pasó de 16.682 dólares en 2000 a 16.450 dólares en 2013, el correspondiente a las ventas al Resto del Mundo lo hizo de 13.647 a 13.042 dólares en igual período.

Gráfico 3
EXPY de ALADI según destino de las exportaciones, 2000-2013
Promedio simple de países



Finalmente, cabe destacar que ninguno de los dos indicadores evidencia una marcada tendencia durante el período. Esta constatación permite afirmar que si bien el mercado regional permite a los países miembros colocar bienes de mayor calidad, este aprendizaje no ha servido para mejorar el tipo de inserción que tiene la región en el resto del mundo.

c. Calidad de las exportaciones de cada país miembro en 2013⁴

Antes de realizar el análisis detallado de la evolución de los EXPY de cada país, es preciso tener una idea global de la calidad relativa de las exportaciones de las diferentes economías de la región en la actualidad.

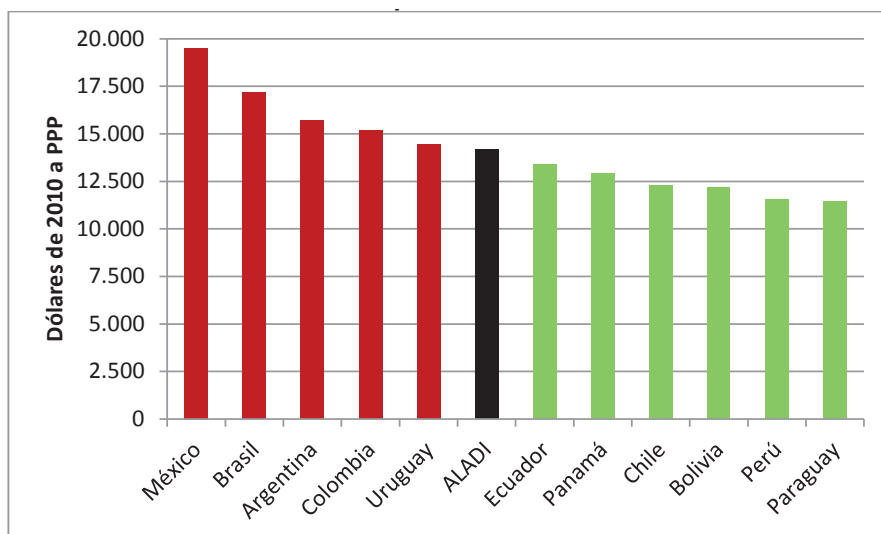
Analizando el indicador EXPY correspondiente al año 2013 por países se encuentra que existen importantes diferencias en la calidad de las exportaciones de las diferentes economías de la región. Las exportaciones de mayor calidad corresponden a México que registra un EXPY de 19.512 dólares, mientras que las de menor calidad son las paraguayas con un EXPY de 11.443 dólares. La diferencia entre los dos extremos es de 70,5%.

Los países con una calidad de sus exportaciones superior al promedio de la ALADI (14.158) son México (19.512), Brasil (17.187), Argentina (15.682), Colombia (15.169) y Uruguay (14.444). A su vez, por debajo del promedio se ubican Ecuador (13.372), Panamá (12.913), Chile (12.259), Bolivia (12.190), Perú (11.567) y Paraguay (11.443), en ese orden.

Como se observa, los tres Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay) se encuentran debajo del promedio, al tiempo que los denominados "Otros países miembros" según el Tratado de Montevideo de 1980 se ubican en los tres primeros lugares.

⁴ No se dispone de información de Cuba y Venezuela correspondiente al año 2013.

Gráfico 4
EXPY 2013 de los países miembros de ALADI



Corresponde destacar que las diferencias más marcadas de calidad de las exportaciones se registran en las primeras posiciones del ranking. En efecto, el EXPY de México está un 13,5% por encima del correspondiente a Brasil, y éste un 9,6% por encima de Argentina, al tiempo que las restantes diferencias entre cada país y el siguiente en el ranking son todas inferiores al 6%.

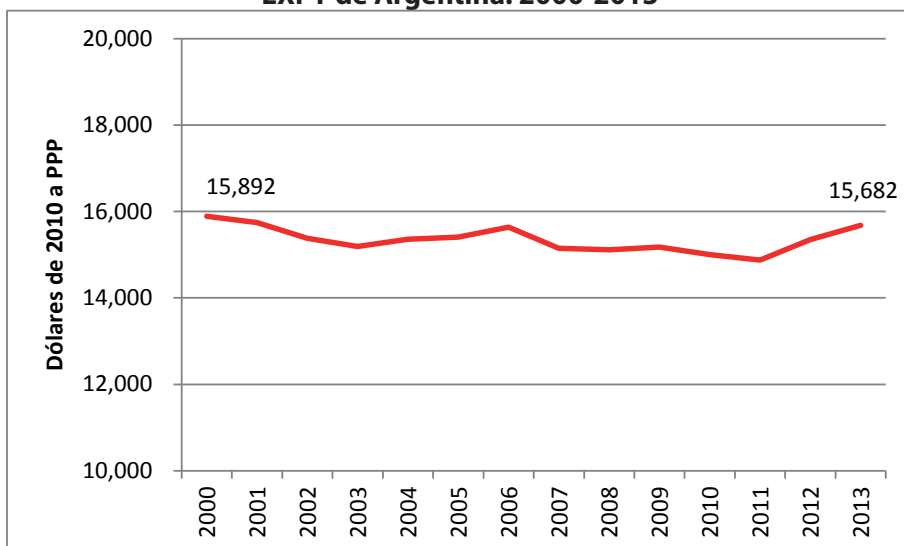
Finalmente, cabe destacar que la calidad de las exportaciones de los países miembros de la ALADI presenta diferencias muy importantes, aún si se analizan dichas diferencias en un contexto mundial. En efecto, ordenado los 135 países del mundo de acuerdo a su EXPY del año 2010 se encuentra que los países de la región se ubican del lugar 35 (México) al 97 (Perú), abarcando un amplio espectro de posiciones en el ranking mundial.

VI. Evolución de la calidad de las exportaciones por país miembro

a. Argentina

Argentina se encuentra entre los países de la ALADI que registran los máximos niveles de calidad de las exportaciones, ocupando en 2013 el tercer lugar luego de México y Brasil. Durante el período analizado en este estudio el indicador EXPY no exhibió variaciones significativas, pasando de 15.892 dólares en el año 2000 a 15.682 en 2013 (Gráfico 5).

Gráfico 5
EXPY de Argentina: 2000-2013

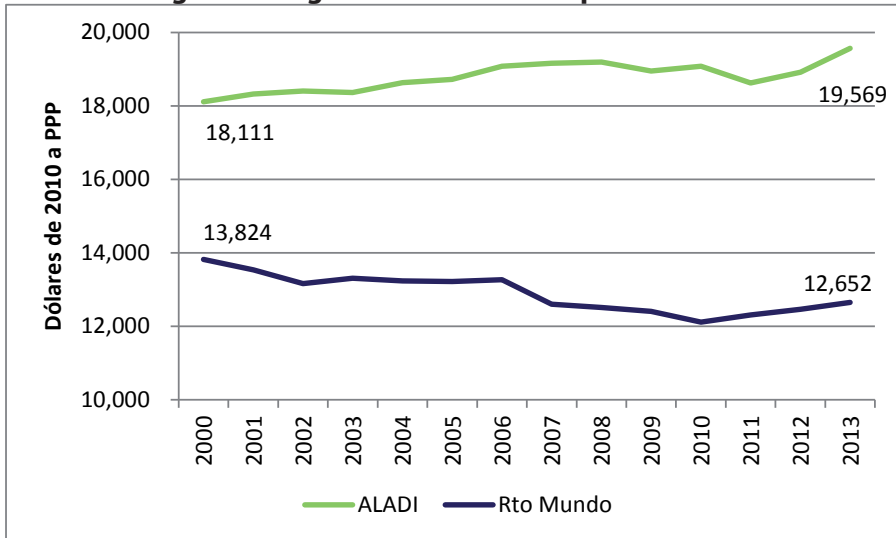


Sin embargo, el EXPY correspondiente a las exportaciones globales esconde dos aspectos relevantes que solo se pueden visualizar solo cuando se desagregan las ventas externas según destino.

En primer lugar, como se puede observar en el Gráfico 6, la calidad de las exportaciones dirigidas a la región es bastante superior a la correspondiente a las ventas dirigidas al Resto del Mundo. Mientras el EXPY de las primeras fue de 19.569 dólares en 2013, el correspondiente a las segundas fue de 12.652 dólares en el mismo año.

En segundo lugar, la calidad de las ventas a los dos destinos mencionados exhibe tendencias contrapuestas durante el período analizado. Por un lado, las exportaciones a la región mejoraron su calidad, lo que se refleja un EXPY que subió de 18.111 a 19.569 dólares. Por otro, las ventas extrarregionales experimentaron un deterioro de su calidad, pasando el EXPY de 13.824 a 12.652 dólares.

Gráfico 6
EXPY de Argentina según destino de las exportaciones: 2000-2013



La gran diferencia de calidad que existe entre las exportaciones a los dos destinos mencionados se explica por el hecho de que en las ventas a la región tienen un peso significativo bienes con un mayor grado de elaboración y de sofisticación. En este sentido, basta mencionar entre las 10 principales subpartidas se encuentran 7 que corresponden a los capítulos 87 (Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres) y 88 (Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes) del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

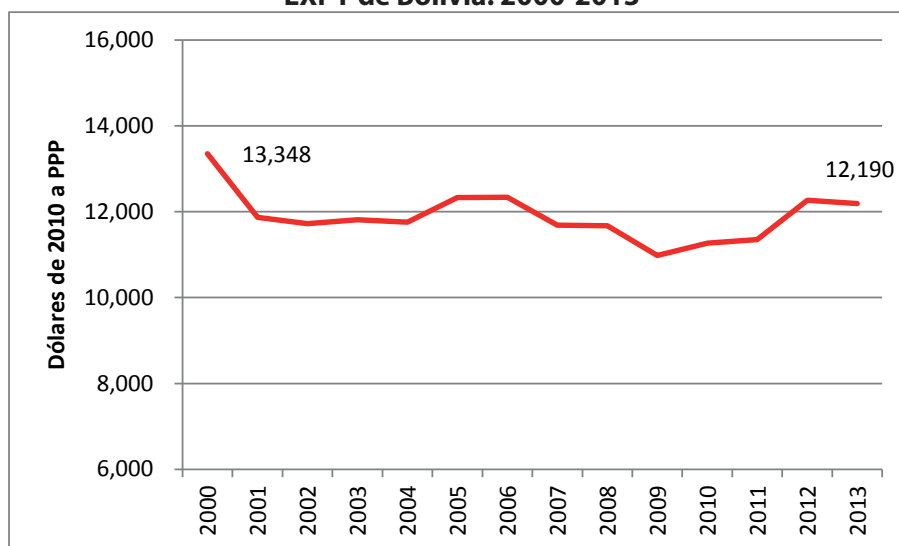
Por su parte, en las ventas al Resto del Mundo las principales subpartidas corresponden a bienes primarios o agroindustriales como: soja, maíz, aceite de soja, oro, petróleo, cobre, vino y carne. Adicionalmente, cabe recordar que los precios de todos estos bienes experimentaron una suba muy importante en el período analizado. Este fenómeno contribuye a que su peso en las ventas extrarregionales aumente y, como consecuencia, se deteriore la calidad promedio de las exportaciones a este destino.

b. Bolivia

De acuerdo al indicador EXPY, Bolivia se encuentra entre los países de la región que tienen exportaciones de menor calidad. En el año 2013 ocupó el noveno lugar entre los once países miembros de la ALADI con información disponible, superando únicamente a Paraguay y Perú. Además,

durante el período analizado la calidad promedio de sus ventas externas se deterioró, pasando el EXPY boliviano de 13.348 dólares en 2000 a 12.190 dólares en 2013. No obstante, corresponde señalar que esto no fue fruto de una tendencia sostenida de deterioro, sino, principalmente, de una caída inicial, seguida de una relativa estabilidad del indicador durante el resto del período analizado (Gráfico 7).

Gráfico 7
EXPY de Bolivia: 2000-2013



Desagregando las exportaciones por destino, se observan dos tendencias contrapuestas. Por un lado, se puede visualizar una caída de la calidad de las ventas dirigidas al resto del mundo que se extiende durante la mayor parte del período analizado, lo que lleva al EXPY a pasar de 11.067 a 9.230 dólares entre 2001 y 2013. Cabe precisar que el elevado valor que registró el EXPY extrarregional en 2000 (14.432 dólares) no caracteriza las ventas originarias de Bolivia y por esto no debe ser tomado como referencia, en la medida en que se explica por la importancia que registró en dicho año la re-exportación de aeronaves (Gráfico 8).

Por otro lado, las exportaciones dirigidas a la ALADI exhiben una mejora de calidad, que se traduce una tendencia positiva del indicador EXPY, el cual sube de 12.039 a 13.368 dólares en el período bajo estudio.

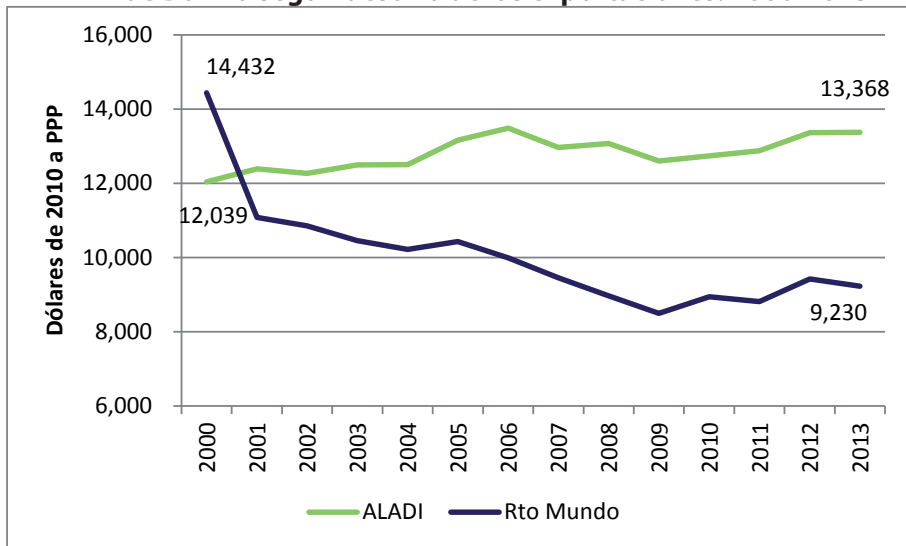
Adicionalmente, cabe destacar que la calidad de las ventas intrarregionales fue, durante casi todo el período, muy superior a la

correspondiente a las colocaciones en el Resto del Mundo. En particular, en 2013 la diferencia porcentual entre los dos EXPY fue de 45%.

La marcada diferencia de calidad a favor de las ventas intrarregionales se debe, fundamentalmente, al peso que tienen en las mismas el gas natural y, en menor medida, el petróleo, productos que se caracterizan por un PRODY (14.175 y 14.191 dólares, respectivamente) superior al correspondiente al promedio de las ventas bolivianas. Los otros productos relevantes en la canasta de exportaciones intrarregionales son la soja, el aceite de soja, la plata, el azúcar, el aceite de girasol y el cobre, todos ellos productos con un indicador PRODY relativamente bajo.

Por su parte, las cuatro subpartidas que tienen mayor participación en las exportaciones extrarregionales corresponden a minerales en bruto, caracterizados por un indicador PRODY bajo: zinc, plata, oro y estaño.

Gráfico 8
EXPY de Bolivia según destino de las exportaciones: 2000-2013

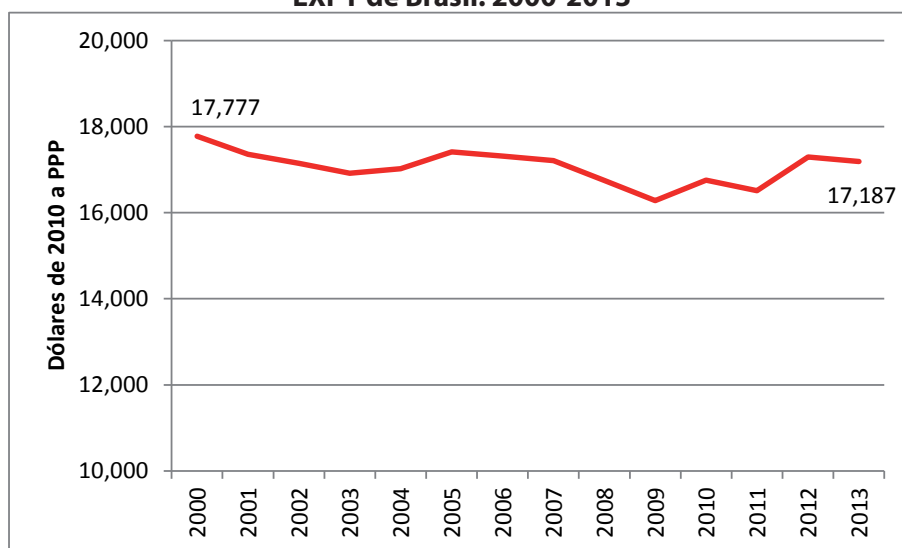


b. Brasil

Las exportaciones brasileñas se caracterizan por exhibir uno de los mayores niveles de calidad dentro de la región. En particular, en 2013 el EXPY correspondiente a Brasil fue de 17.187 dólares, ocupando el segundo lugar luego de México.

Durante el período analizado en este estudio el indicador de calidad no experimentó variaciones significativas, pasando de 17.777 en el año 2000 a 17.187 hacia el fin del período. Esto representó un descenso del 3%, pero sin exhibir una tendencia negativa marcada.

Gráfico 9
EXPY de Brasil: 2000-2013

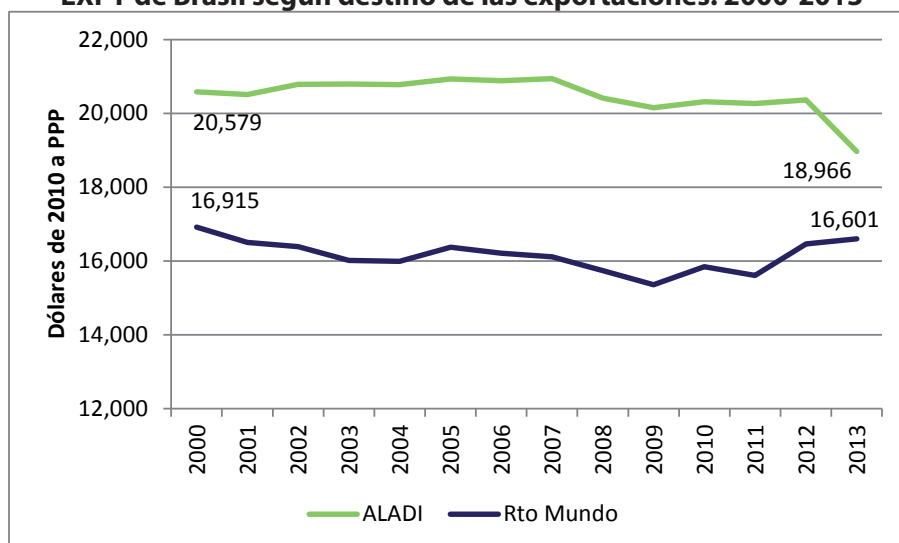


La desagregación de las ventas externas brasileñas según destino permite visualizar una diferencia importante de niveles de calidad. En efecto, mientras el EXPY de las exportaciones a la región fue de 18.966 dólares en 2013, el correspondiente a las ventas extrarregionales se ubicó un 12% por debajo, alcanzando los 16.601 dólares en el mismo año.

Los dos indicadores antes mencionados experimentaron una relativa estabilidad desde el año 2000 hasta la actualidad. Por un lado, el EXPY de las ventas intrarregionales se ubicó durante casi todo el período algo por encima de los 20 mil dólares, registrando un descenso puntual en 2013⁵, pero sin exhibir una tendencia clara. Por otro, el EXPY extrarregional pasó de 16.915 en 2000 a 16.601 en 2013, oscilando durante todo el período levemente por debajo de dichos valores.

⁵ El descenso que registró el EXPY intrarregional en 2013 se explica por la importante exportación de plataformas de perforación y explotación, producto de bajo PRODY.

Gráfico 10
EXPY de Brasil según destino de las exportaciones: 2000-2013



Entre las principales subpartidas exportadas por Brasil a la región se encuentran productos con importante valor agregado, tales como: plataformas de perforación y exploración; vehículos para transporte de personas; tractores; vehículos para el transporte de mercancías; chasis de vehículos; y motores para vehículos. Esto explica la mayor calidad que caracteriza a estas ventas. También tiene importante peso en las ventas a la región dos productos básicos: petróleo y minerales de hierro.

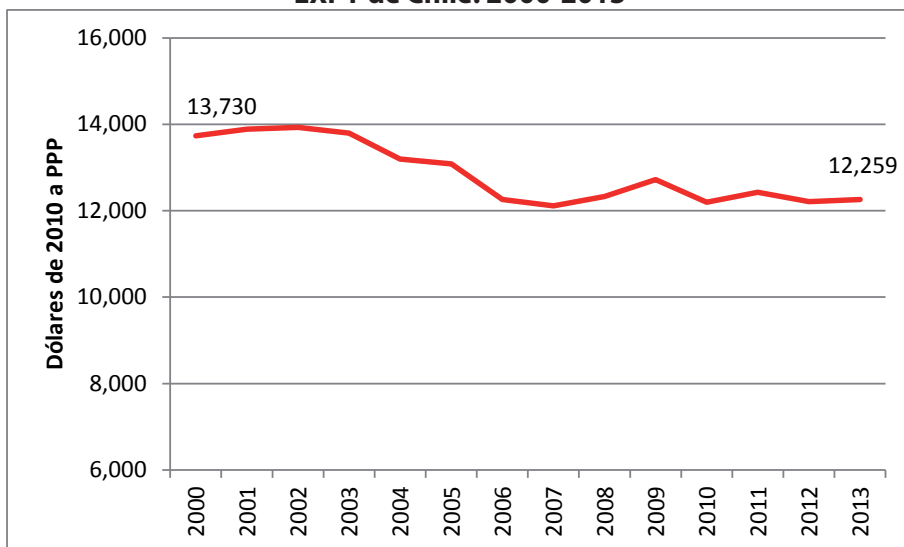
Por el contrario, las principales subpartidas exportadas por Brasil al Resto del Mundo corresponden a productos básicos o derivados de los mismos, tales como: minerales de hierro; petróleo crudo; soja; maíz; pasta química de madera; café; carne bovina deshuesada; y tabaco.

d. Chile

De acuerdo al indicador EXPY correspondiente al año 2013, las exportaciones globales de Chile tienen un nivel de calidad algo inferior al promedio regional. En efecto, el EXPY de las ventas globales chilenas fue de 12.259 dólares y se ubicó un 13% por debajo del correspondiente al conjunto de la ALADI. Chile se ubica en octavo lugar entre los países miembros de la ALADI con información disponible, superando a Bolivia, Perú y Paraguay.

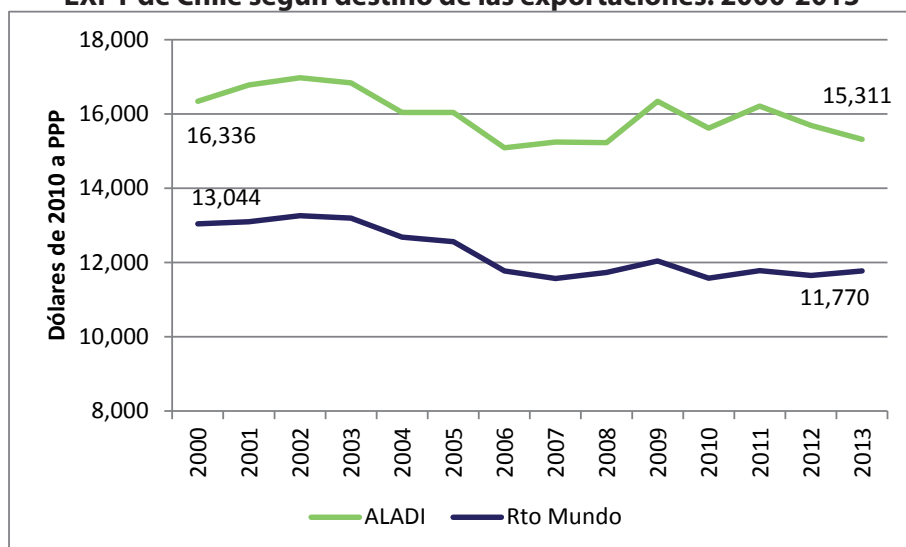
Adicionalmente se puede observar en el Gráfico 11 que la calidad de exportaciones chilenas exhibió una leve tendencia negativa en el período analizado en este estudio, lo que se refleja en que el EXPY pasó de 13.730 dólares en el año 2000 a 12.259 dólares en 2013. Fundamentalmente el descenso mencionado se registró entre los años 2002 y 2007.

Gráfico 11
EXPY de Chile: 2000-2013



La desagregación de las exportaciones según destino permite realizar dos nuevas constataciones. En primer lugar, como se puede observar claramente en el Gráfico 12, las ventas chilenas dirigidas a la ALADI registraron durante todo el período un nivel de calidad marcadamente superior al que exhibieron las exportaciones al Resto del Mundo. En particular en el año 2013 el valor de los EXPY fue de 15.311 y 11.770 dólares, respectivamente. La diferencia entre ambos indicadores fue siempre superior al 25% durante el período analizado, y alcanzó un máximo de 38% en 2011.

Gráfico 12
EXPY de Chile según destino de las exportaciones: 2000-2013



En segundo lugar, se puede observar que mientras la calidad de las exportaciones a la ALADI no exhibe una tendencia apreciable durante el período, las ventas extrarregionales muestran la misma tendencia negativa que las globales.

El análisis de la composición por producto de las exportaciones chilenas, a ambos destinos, permite identificar los rubros que explican la mayor calidad de las ventas intrarregionales. Entre las principales subpartidas exportadas a la región se encuentran algunos rubros tradicionales y de bajo PRODY como los cátodos de cobre, los minerales de cobre y las manzanas. Sin embargo, también se encuentran otros de un PRODY elevado como: preparaciones alimenticias; abonos minerales; cajas de cambio para vehículos automotores; madera aserrada, cortada, incluso cepillada; alambre de cobre; y vinos.

Por su parte, en las ventas extrarregionales tienen un peso mucho más significativo dos rubros tradicionales, como son los cátodos de cobre y los minerales de cobre, que concentran más de la mitad (52%) de las exportaciones, y que se caracterizan por un bajo nivel de PRODY.

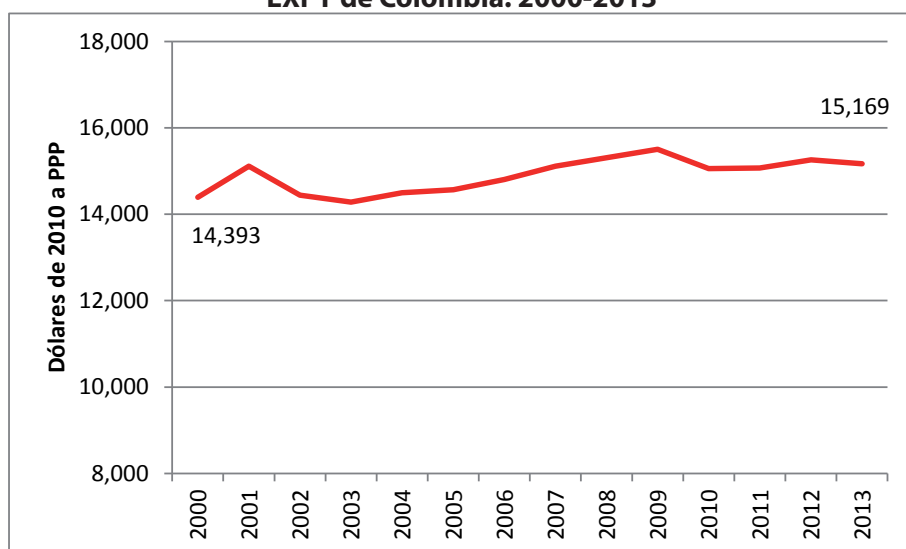
A su vez, el descenso que se observa en la calidad promedio de las exportaciones de Chile se explica, principalmente, por el incremento que registró la participación de estos dos rubros de bajo PRODY (cátodos de

cobre y los minerales de cobre) en las ventas globales. En efecto, mientras en 2002 concentraban el 33% de las exportaciones, en 2007 dicho peso subió al 50%.

e. Colombia

Colombia se destaca dentro de la región por la calidad que caracteriza a sus exportaciones. De acuerdo al indicador EXPY 2013, se ubica en cuarto lugar luego de México, Brasil y Argentina, con un nivel (15.169 dólares) superior al promedio regional (14.158 dólares).

Gráfico 13
EXPY de Colombia: 2000-2013

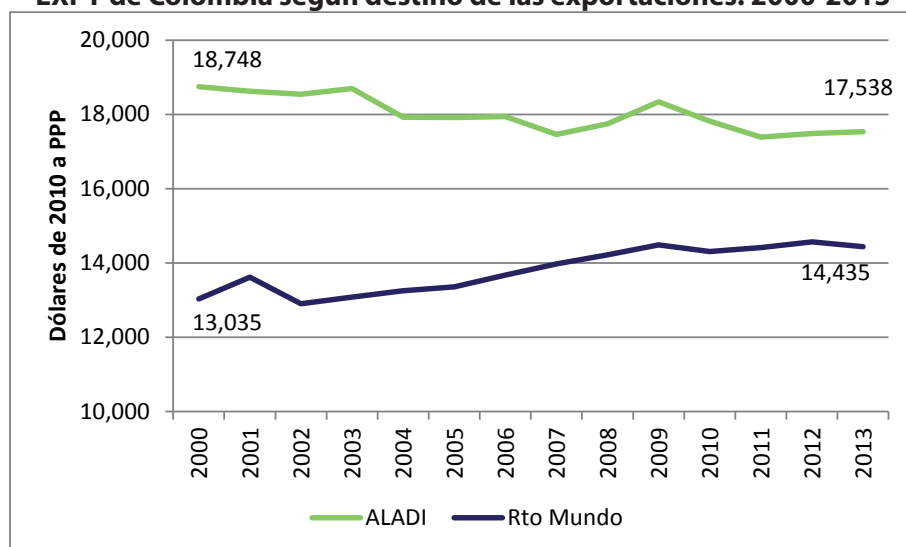


Asimismo, corresponde destacar que la calidad de las ventas colombianas ha experimentado una moderada mejoría durante los últimos catorce años; el EXPY correspondiente a las exportaciones globales pasó de 14.393 dólares en el año 2000 a 15.169 dólares en 2013, lo que representa una suba del 5,4%.

Desagregando las exportaciones por destino se observa que la calidad de las ventas colombianas a la región es muy superior a la correspondiente a las colocaciones extrarregionales. En el año 2013 el EXPY de las primeras (17.538 dólares) se ubicó un 21,5% por encima del EXPY de las segundas (14.435 dólares).

A su vez, como se puede observar en el Gráfico 14, la mejoría que experimentó la calidad de las exportaciones colombianas en el período analizado se explica por la mejora registrada en las ventas extrarregionales (10,7%). Por el contrario, la calidad de las exportaciones a la región descendió levemente entre 2000 y 2013 (-6,4%), aunque sin evidenciar una tendencia negativa apreciable.

Gráfico 14
EXPY de Colombia según destino de las exportaciones: 2000-2013



Las principales subpartidas exportadas por Colombia hacia el Resto del Mundo corresponden a productos básicos o de escaso grado de elaboración, tales como: petróleo crudo, hulla, oro en bruto, café en grano, ferróniquel, desperdicios de cobre, coques y semicoques de hulla, oro en formas semilabradas, azúcar, rubíes, zafiros y esmeraldas. Estos productos, con excepción de la hulla, se caracterizan por tener un nivel de PRODY bajo.

Por el contrario, entre los principales productos exportados por Colombia a la ALADI se encuentran, además de varios de los productos antes mencionados (petróleo crudo, hulla, coques y semicoques de hulla), otros rubros de mayor grado de elaboración, y por tanto de mayor PRODY, tales como: vehículos para el transporte de personas, policloruro de vinilo, medicamentos, polipropileno, artículos de confitería y gas natural. Esta diferente composición de las ventas explica la mayor calidad de las exportaciones intrarregionales.

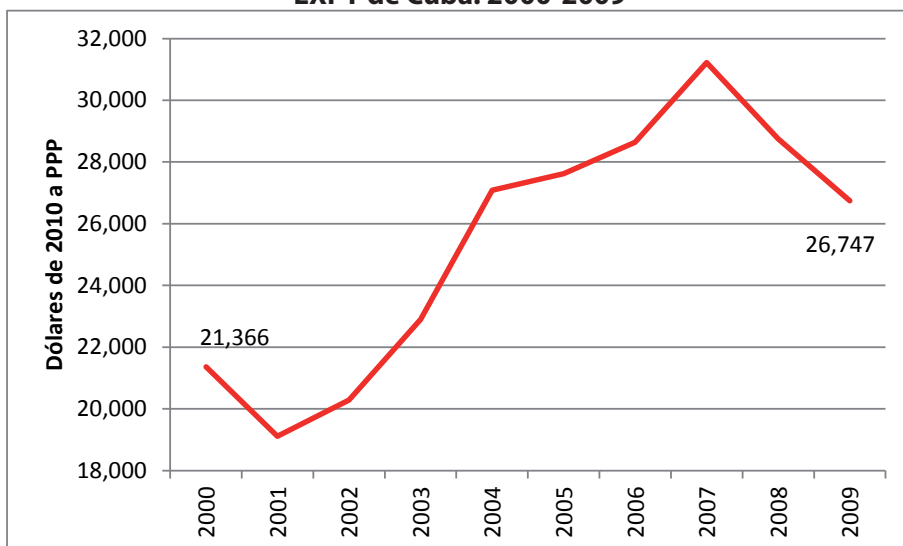
A su vez, la mejoría que experimentó el indicador de calidad de las exportaciones extrarregionales en el período 2000-2013 se explica, principalmente, por la decreciente participación que registra en las mismas un rubro de escaso nivel de elaboración como el café en grano sin tostar ni descafeinar, sustituido por otros rubros, también de escasa elaboración, aunque de un PRODY algo superior al mencionado.

f. Cuba

En el caso de Cuba fue posible calcular el indicador EXPY solamente para el período que va desde el año 2000 al 2009 debido a la falta de información para los años siguientes. No obstante ello, con la información disponible es posible observar que el EXPY de las ventas externas cubanas fue durante casi todo el período 2000-2009 el mayor de la región. En particular en 2009 se ubicó en 26.747 dólares, un 39% por encima del correspondiente a México.

A su vez, durante el período antes mencionado mejoró la calidad de las exportaciones cubanas; el EXPY pasó de 21.366 dólares en el año 2000 a 26.747 dólares en 2009, luego de alcanzar un máximo de 32.368 dólares en 2007.

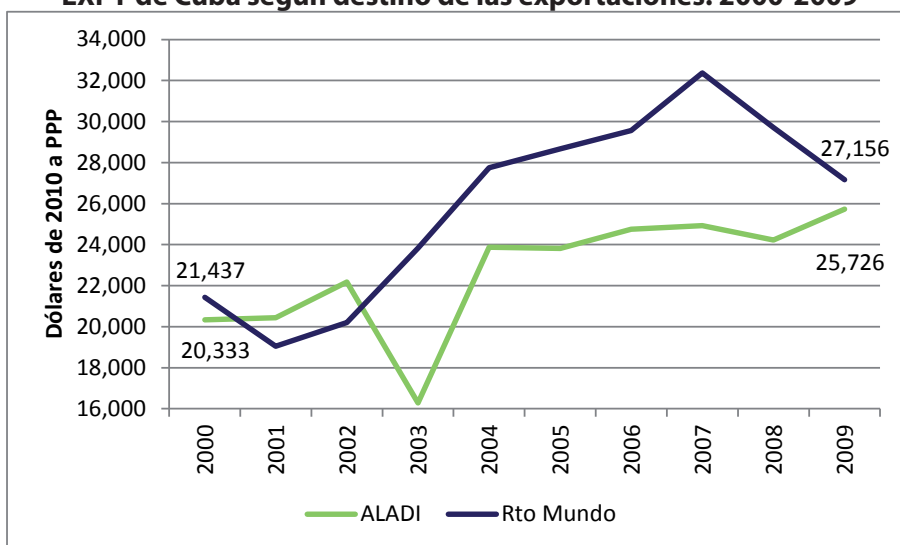
Gráfico 15
EXPY de Cuba: 2000-2009



La desagregación de las exportaciones según destino permite observar que la mejora de la calidad se verificó tanto en las ventas a la región como en las dirigidas al Resto del Mundo. En efecto, mientras el EXPY de las primeras pasó de 20.333 dólares en el año 2000 a 25.726 dólares en 2009, el correspondiente a las segundas subió de 21.437 a 27.156 dólares en idéntico período.

Adicionalmente, cabe destacar que en el caso de Cuba, a diferencia de lo que ocurre en los restantes países miembros de la ALADI, las ventas intrarregionales exhibieron una calidad inferior que las extrarregionales, durante la mayor parte del período. No obstante lo cual dicha diferencia se redujo sustancialmente hacia el final del mismo.

Gráfico 16
EXPY de Cuba según destino de las exportaciones: 2000-2009



Entre los principales productos de las exportaciones cubanas se encuentran algunos con escaso nivel de elaboración, aunque elevado PRODY, como los productos intermedios de níquel y las langostas congeladas, así como otros de mayor nivel de elaboración y también elevado PRODY, como medicamentos con antibióticos, otros medicamentos, vacunas para uso en medicina, productos similares y lámparas fluorescentes. Este conjunto de productos de elevado PRODY explica la calidad que caracteriza las exportaciones cubanas, a pesar de que en ellas tienen un peso relevante otros productos de bajo PRODY como el azúcar, los cigarros (puros), los cigarrillos (puritos) y el ron.

Los productos intermedios de níquel tienen un elevado PRODY (39.944 dólares) y se exportan principalmente al Resto del Mundo. Esto por sí sólo explica la mayor calidad relativa que registran dichas ventas respecto a las dirigidas a la región. Asimismo, la participación creciente del níquel en las ventas extrarregionales hasta 2007, así como su posterior caída, explican la evolución de la calidad de dichas ventas.

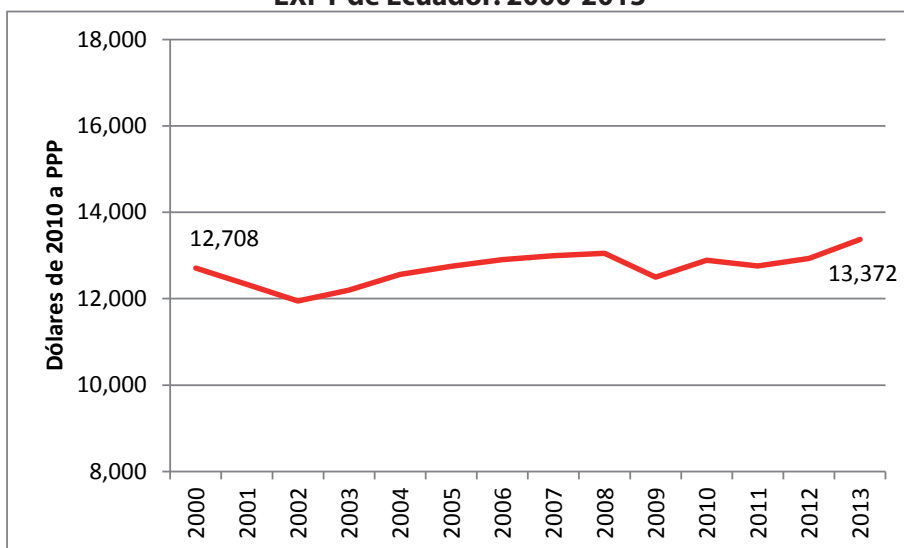
A su vez, la mejora que exhibió la calidad de las exportaciones cubanas a la ALADI se explica por la creciente participación que tuvieron los productos farmacéuticos (capítulo 30 del Sistema Armonizado) en las mismas, la que pasó de 20% en el año 2000 a 70% en 2009.

g. Ecuador

Las exportaciones del Ecuador exhiben una calidad muy similar a la que caracteriza al promedio de las ventas de la ALADI. De acuerdo al indicador EXPY 2013 este país se encuentra en sexto lugar dentro de la región, luego de México, Brasil, Argentina, Colombia y Uruguay. A su vez, cabe destacar que entre los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) Ecuador es el que exporta bienes de mayor calidad, por encima de Bolivia y Paraguay.

Si bien se observa una mejora de la calidad de las exportaciones globales de Ecuador, pasando el EXPY de 12.708 dólares en el año 2000 a 13.372 dólares en 2013, esto no fue resultado de una tendencia positiva firme que se extienda durante todo el período analizado.

Gráfico 17
EXPY de Ecuador: 2000-2013

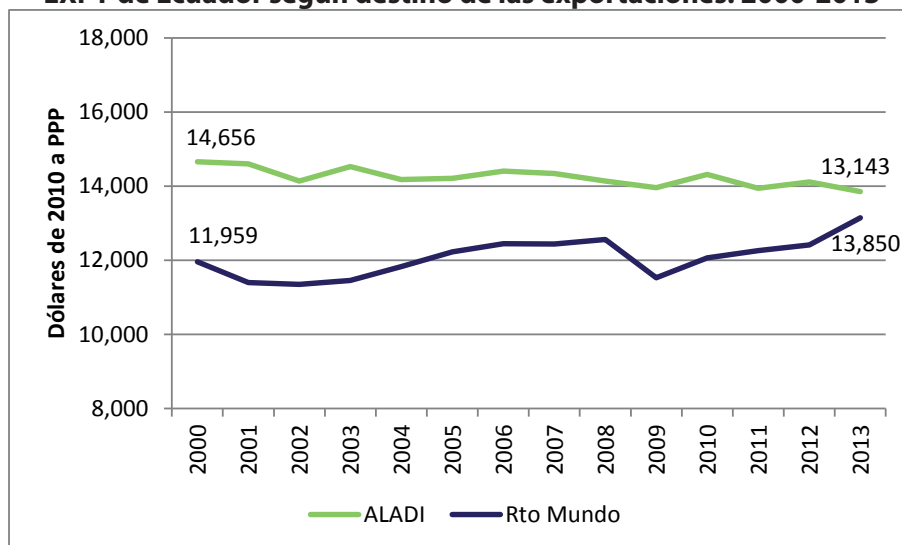


Desagregando las ventas según destino se puede visualizar que las exportaciones dirigidas a la ALADI tuvieron una calidad superior que las colocaciones extrarregionales durante todo el período. No obstante, dicha diferencia se redujo considerablemente hacia el final del mismo.

Analizando las evoluciones se puede visualizar que la calidad de las exportaciones dirigidas a la ALADI descendió moderadamente durante el período analizado, producto de una tendencia levemente negativa; el

EXPY pasó de 14.656 dólares en el año 2000 a 13.143 dólares en 2013. Por el contrario, la calidad de las ventas extrarregionales mejoró, lo que se reflejó en un aumento del EXPY de 11.959 dólares a 13.850 dólares en idéntico período. Sin embargo, en este caso no se observa una tendencia positiva definida.

Gráfico 18
EXPY de Ecuador según destino de las exportaciones: 2000-2013



Las exportaciones de Ecuador se componen principalmente de productos básicos o con escaso nivel de elaboración. En particular, las principales subpartidas exportadas al Resto del Mundo responden al patrón antes mencionado: petróleo crudo, atún, oro en bruto, cacao en grano, preparaciones y conservas de pescado, harina de pescado, las demás mezclas de hidrocarburos, maderas tropicales (virola, imbuia y balsa), desperdicios y desechos de cobre, y oro en formas semilabradas.

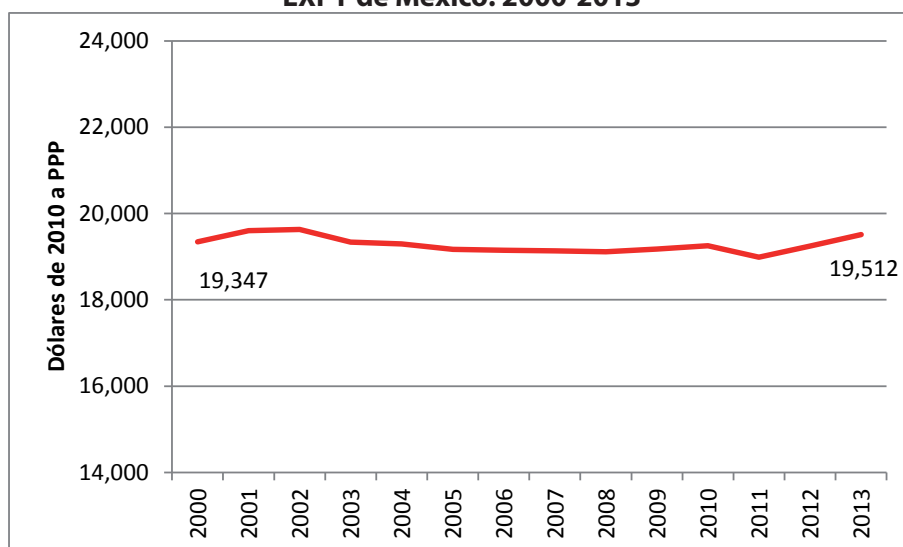
De manera similar, en las exportaciones ecuatorianas a la región predomina un patrón basado en los recursos naturales (petróleo crudo, atún, aceite de palma en bruto, conservas de pescado, aceite de palma, sardinas, cacao en grano). Sin embargo, entre los principales productos también se encuentran bienes con mayor grado de elaboración, tales como: vehículos automóviles para el transporte de personas; placas y láminas de polímeros de propileno; aparatos de cocción; y neumáticos. Esto explica la mayor calidad que tuvieron las exportaciones intrarregionales, respecto a las extrarregionales, durante todo el período.

h. México

Entre los países de la ALADI para los que se cuenta con información correspondiente a todo el período 2000-2013, México es el que exporta bienes de mayor calidad. De acuerdo al EXPY 2013 se encuentra en primer lugar en este aspecto, un 13,5% por encima de Brasil que ocupa el segundo lugar.

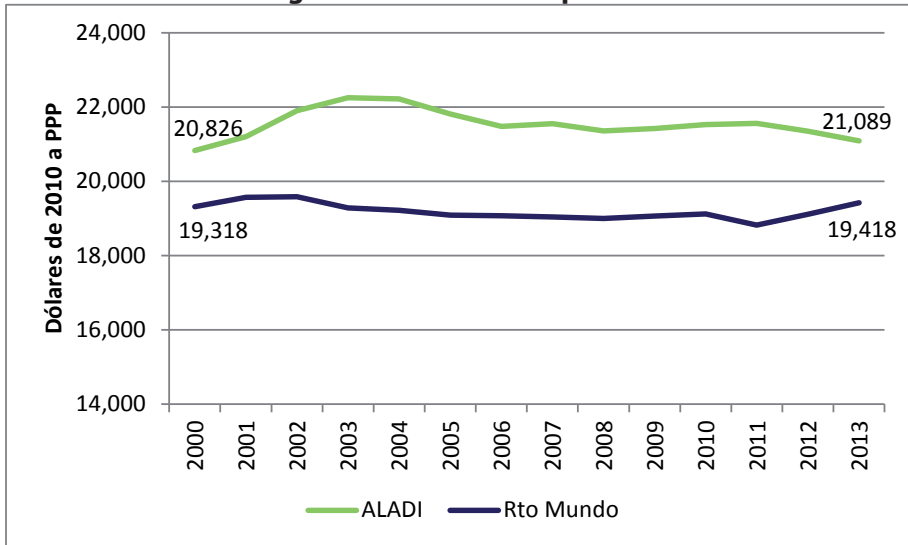
La calidad de las ventas externas mexicanas no cambió significativamente durante el período analizado. El EXPY de México pasó de 19.347 dólares en 2000 a 19.512 dólares en 2013.

Gráfico 19
EXPY de México: 2000-2013



Cabe destacar que, a pesar de que las ventas extrarregionales de México exhiben un elevado nivel de calidad para lo que son los estándares regionales, sus exportaciones a la ALADI son de una calidad aún superior. En efecto, mientras el EXPY de las primeras en 2013 fue de 19.418 dólares, el correspondiente a las ventas intrarregionales se ubicó en 21.089 dólares en el mismo año. A su vez, este diferencial de calidad se verificó durante todo el período analizado, tal como se puede observar en el Gráfico 20.

Gráfico 20
EXPY de México según destino de las exportaciones: 2000-2013



Analizando las evoluciones durante el período 2000-2013, no es posible identificar mejoras significativas de calidad, ni en las ventas intrarregionales ni en las extrarregionales. Los aumentos que registran ambos EXPY son de escasa magnitud.

Entre los principales rubros exportados por México a la región se encuentran bienes industriales, con un elevado grado de procesamiento, tales como vehículos para el transporte de personas, tractores de carretera para semirremolques, medicamentos, champúes, otras preparaciones capilares, ácido tereftálico, politereftalato de etileno, barras de hierro y preparaciones para alimentación infantil. El único bien primario que se encuentra entre los principales rubros vendidos a la ALADI es el cobre.

A su vez, el patrón de las exportaciones mexicanas al Resto del Mundo es similar al intrarregional, y se compone de productos tales como: vehículos para el transporte de personas, vehículos para el transporte de mercancías, juegos de cables para medios de transporte, partes de asientos, tractores de carretera para semirremolques, partes y accesorios de vehículos, y paneles para control y distribución de electricidad.

La principal diferencia que registra la pauta exportadora de México a los destinos mencionados se encuentra en dos productos: petróleo

crudo y oro en bruto. Mientras ambos se encuentran entre las principales subpartidas exportadas al Resto del Mundo, tienen escasa o nula significación en las ventas intrarregionales. En la medida en que ambos son productos primarios, con escaso grado de procesamiento, explican, en gran parte, el diferencial de calidad que exhiben las ventas a la región respecto de las extrarregionales.

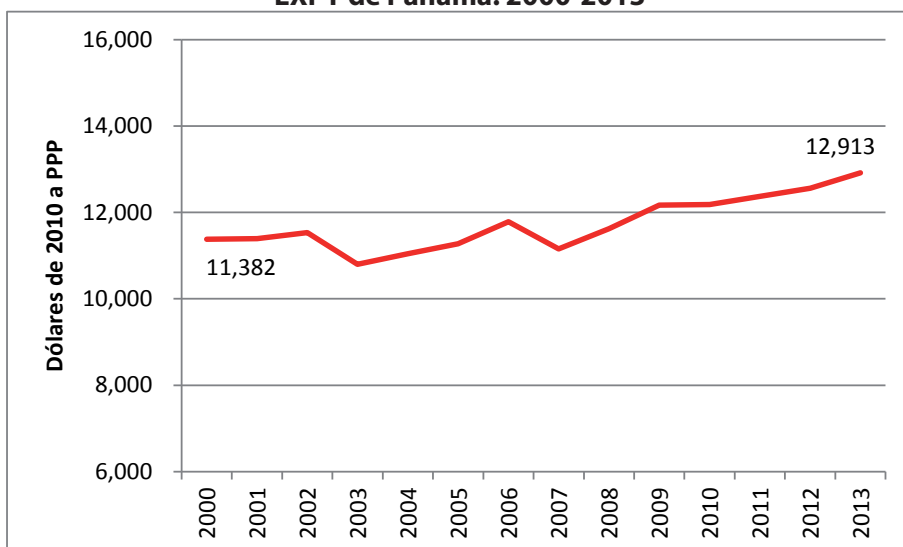
i. Panamá

Las exportaciones de Panamá registraron durante todo el período analizado un nivel de calidad algo inferior al correspondiente a las ventas del conjunto de la ALADI. En particular, en el año 2013 el EXPY de este país se ubicó en 12.913 dólares, un 9% por debajo del EXPY regional (14.158 dólares), y solamente por encima de los correspondientes a Paraguay, Perú, Bolivia y Chile.

La calidad de las exportaciones panameñas mejoró durante el período bajo estudio, pasando de 11.382 dólares en el año 2000 a 12.913 dólares en 2013. No obstante, la mejoría fue continua solamente a partir de 2007.

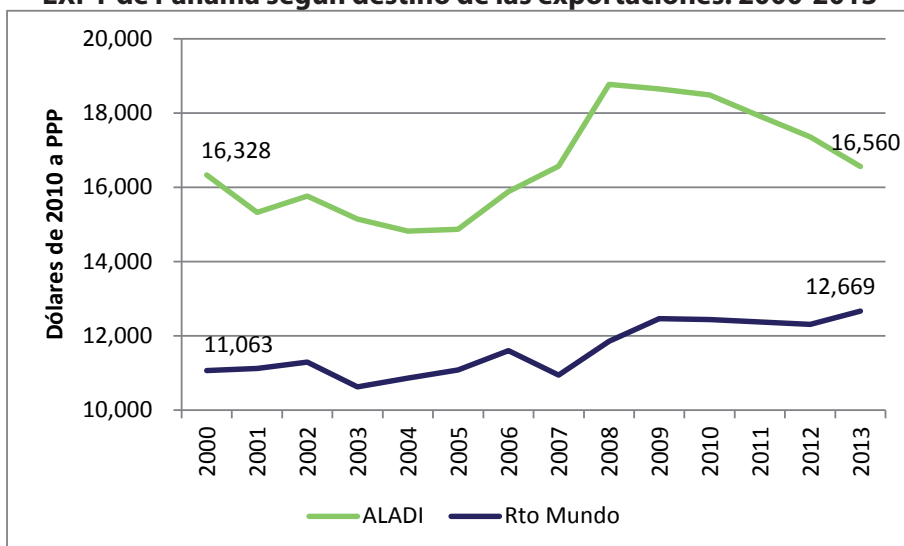
La desagregación de las exportaciones por destino permite observar que las ventas dirigidas a los mercados regionales registran un nivel de calidad superior que las exportaciones extrarregionales. Este diferencial de calidad se verificó durante todo el período bajo estudio. En particular, en el año 2013 el EXPY de las ventas intrarregionales fue de 16.560 dólares, al tiempo que el EXPY de las colocaciones en el Resto del Mundo fue de 12.669 dólares.

Gráfico 21
EXPY de Panamá: 2000-2013



Las exportaciones de Panamá tienen como destino, en su gran mayoría, los mercados extrarregionales y se caracterizan por ser bienes primarios o de escaso grado de elaboración. Entre las principales subpartidas exportadas al Resto del Mundo encontramos bananas, camarones y langostinos, oro en bruto, las piñas (ananá), desperdicios de fundición de hierro y acero, los demás salmónidos, harina de pescado, desperdicios y desechos de cobre, azúcar de caña en bruto y carne bovina congelada deshuesada.

Gráfico 22
EXPY de Panamá según destino de las exportaciones: 2000-2013



A su vez, en las ventas a la región se encuentran rubros con mayor grado de elaboración, tales como medicamentos, desperdicios de aluminio, plomo con antimonio, papel o cartón para reciclar y preparaciones para alimentación de animales. Estos rubros son los que explican el mayor nivel de calidad de las exportaciones intrarregionales. Sin perjuicio de esto, también se exportan a la región otros productos, tales como: ron, aceite de palma, cueros de equino, desperdicios de fundición de hierro y acero, piñas (ananás), despojos comestibles de bovinos frescos o refrigerados.

j. Paraguay

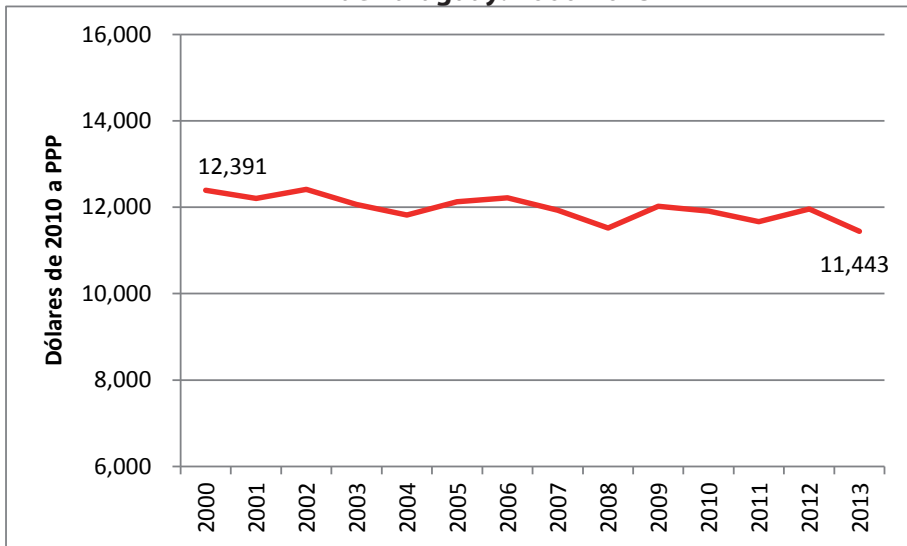
Paraguay es actualmente el país que presenta el indicador más bajo de calidad de las exportaciones entre los países miembros de la ALADI. El EXPY de este país en 2013 fue de 11.443 dólares, ubicándose un 19% por debajo del correspondiente al conjunto de la ALADI.

A su vez, la evolución temporal del indicador EXPY muestra que la calidad de las ventas externas paraguayas ha exhibido una tendencia levemente negativa durante el período bajo estudio, pasando de 12.391 dólares en el año 2000 a 11.443 dólares en 2013.

Las exportaciones paraguayas a la región registraron un mayor nivel de calidad que las dirigidas al Resto del Mundo durante todo el período

analizado. En particular, en 2013 el EXPY de las ventas intrarregionales (12.473 dólares) se ubicó un 22% por encima del correspondiente a las exportaciones extrarregionales (10.203 dólares).

Gráfico 23
EXPY de Paraguay: 2000-2013

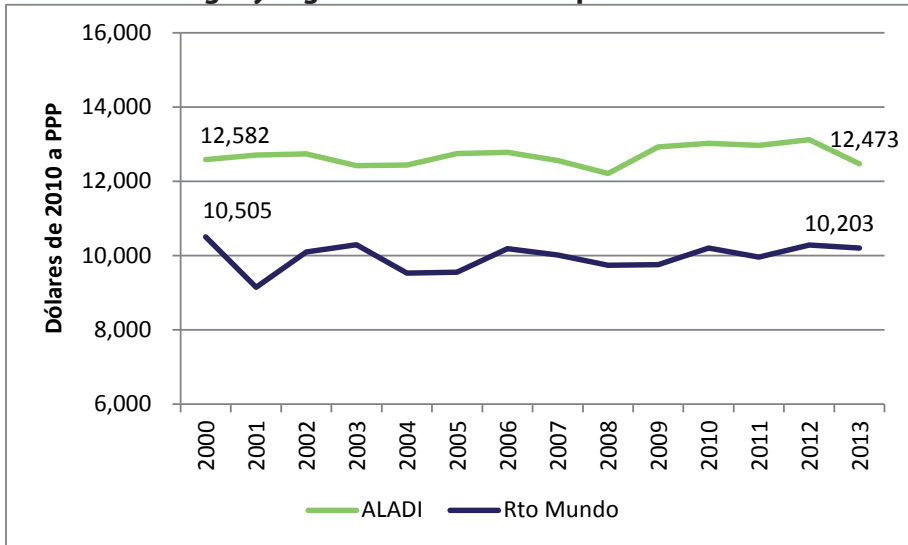


La calidad de las ventas a los dos destinos mencionados no registró cambios significativos durante los catorce años analizados. En efecto, si bien el EXPY de ambas se redujo entre 2000 y 2013, la variación fue muy leve y sin exhibir una tendencia negativa firme y definida.

Sin perjuicio de lo anteriormente señalado, la calidad global de las ventas fue cayendo de forma persistente por efecto de un fuerte incremento de la participación de las exportaciones extrarregionales en el total. En efecto, mientras en el año 2000 las ventas al Resto del Mundo representaban solamente un 10% del total, en 2013 pasaron a representar un 46%⁶.

⁶ Cabe señalar que el Banco Central de Paraguay aplicó una metodología para asignar mejor el último destino de las exportaciones con base en la información de los Certificados de Origen. Esta revisión de las series estadísticas fue aplicada a partir del año 2006 en adelante, lo que podría explicar, al menos en parte, el incremento de la participación de las exportaciones extrarregionales en el total.

Gráfico 24
EXPY de Paraguay según destino de las exportaciones: 2000-2013



Los principales rubros exportados por Paraguay corresponden a bienes primarios o con escaso nivel de procesamiento. En particular, las subpartidas que tienen mayor participación en las ventas intrarregionales corresponden a: energía eléctrica, tortas y residuos de soja, habas de soja, maíz, carne bovina fresca o refrigerada deshuesada, aceite de soja, trigo, arroz semiblanqueado blanqueado, arroz descascarillado, botellas y frascos de plástico y medicamentos.

A su vez, los principales productos exportados por Paraguay al Resto del Mundo son: habas de soja, carne bovina congelada deshuesada, tortas y residuos de soja, aceite de soja, maíz, tripas de animales, semillas de sésamo, cigarrillos que contengan tabaco, desperdicios de cobre, las demás semillas y frutos oleaginosos.

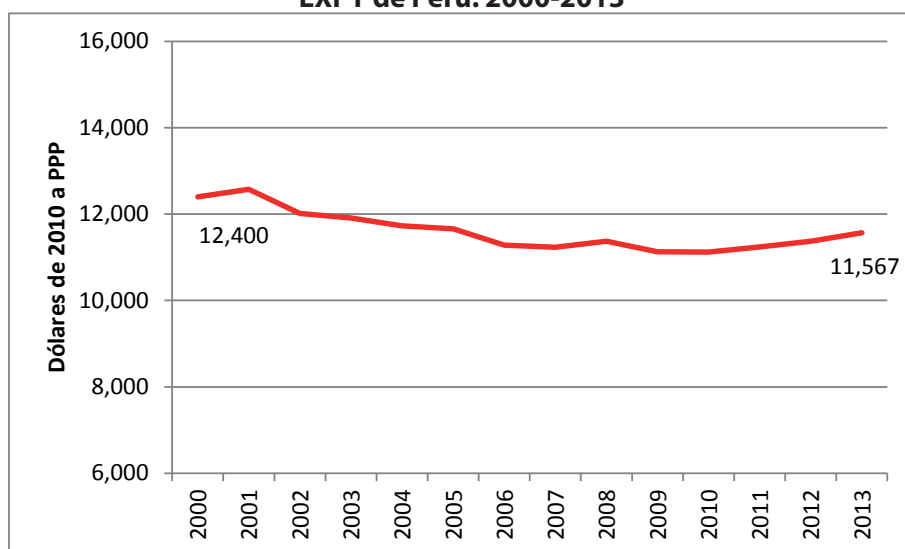
La mayor calidad de las ventas a la región se explica, por un lado, porque la energía eléctrica se exporta exclusivamente a la región y es un rubro de calidad algo superior al resto de los productos, y por otro, porque los bienes manufacturados como botellas y frascos de plástico, y medicamentos, se colocan mayoritariamente en la región.

k. Perú

Perú se encuentra entre los países de la región que tienen exportaciones caracterizadas por su bajo indicador de calidad. En particular, en el año 2013 se ubicó, en este aspecto, en el décimo primer lugar entre los países de la ALADI con información disponible superando solamente a Paraguay.

El indicador EXPY muestra que la calidad de las exportaciones peruanas se deterioró moderadamente durante el período analizado, pasando de 12.400 dólares en el año 2000 a 11.567 dólares en 2013. Cabe señalar que este indicador presentó una tendencia negativa bastante definida, fundamentalmente entre los años 2001 y 2007.

Gráfico 25
EXPY de Perú: 2000-2013



La desagregación de las exportaciones peruanas según destino permite visualizar que las ventas a la región tienen una calidad superior que las dirigidas al Resto del Mundo. Este diferencial de calidad se verificó durante los catorce años objeto de este estudio, siendo bastante significativo durante todo el transcurso del mismo.

Tanto las ventas intra como extrarregionales registraron un deterioro de su indicador de calidad en el período. En efecto, el EXPY de las exportaciones a la ALADI pasó de 15.738 dólares en el año 2000 a 13.789

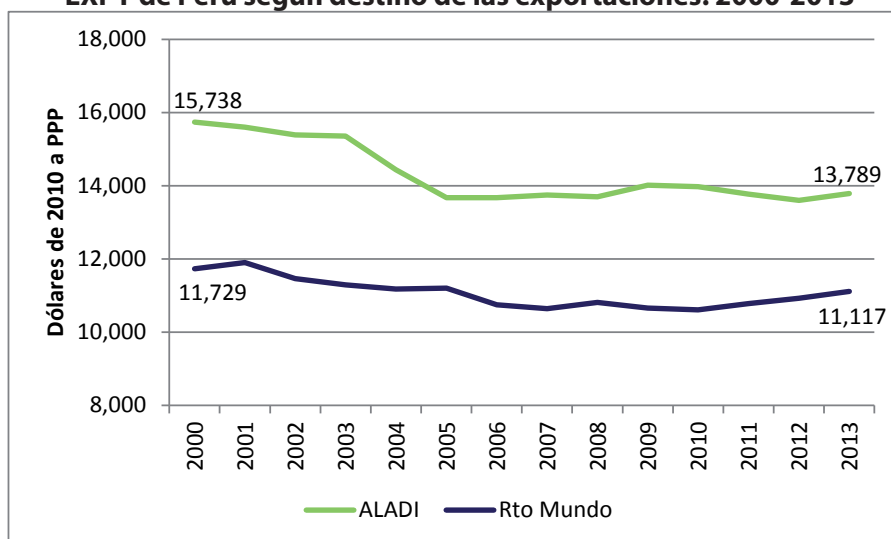
dólares en 2013, al tiempo que el correspondiente a las colocaciones en el Resto del mundo pasó de 11.729 a 11.117 dólares en idéntico período. Como se observa, la caída fue más pronunciada en el primer caso que en el segundo y tuvo lugar, en este caso, en el primer quinquenio del período analizado.

Las exportaciones peruanas, tanto intra como extrarregionales se concentran en bienes primarios o con escaso nivel de procesamiento. Entre las principales subpartidas exportadas a la región se encuentran: minerales de cobre, cátodos de cobre, alambre de cobre, gas natural, minerales de molibdeno, fosfatos de calcio, petróleo crudo, minerales de zinc, harina de pescado y T-shirts de algodón.

Por su parte, las principales subpartidas exportadas al Resto del Mundo siguen el mismo patrón mencionado, entre las que se encuentran: oro en bruto, minerales de cobre, cátodos de cobre, harina de pescado, gas natural, minerales de plomo, minerales de zinc, minerales de hierro, café sin tostar ni descafeinar y plata en bruto.

Cabe señalar que el oro en bruto tiene una participación muy importante en las exportaciones extrarregionales, algo superior al 20% en los últimos años, al tiempo su peso en las ventas intrarregionales es casi nulo. A su vez, en la medida que es un producto con escaso nivel de elaboración y, por tanto, de bajo PRODY, esto explica, en gran medida, el menor nivel de calidad que muestran las ventas peruanas al Resto del Mundo.

Gráfico 26
EXPY de Perú según destino de las exportaciones: 2000-2013



1. Uruguay

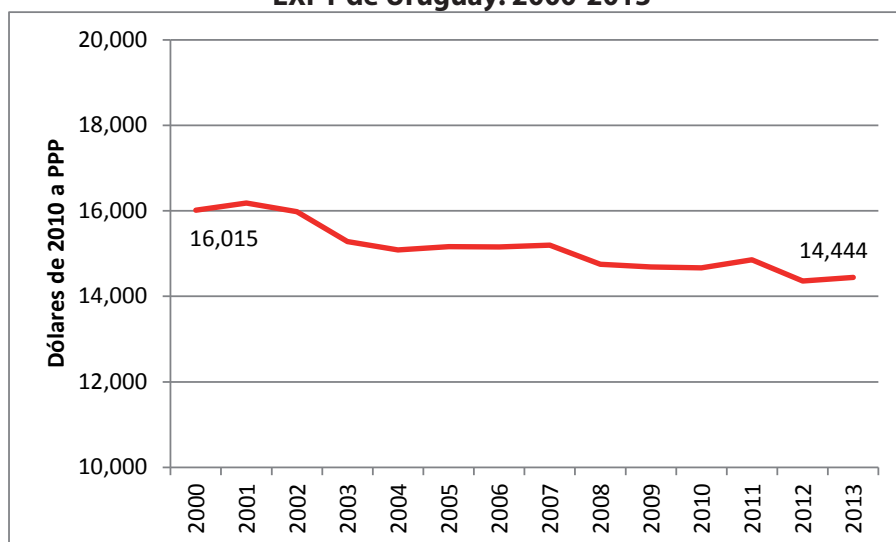
La calidad de las exportaciones uruguayas es muy similar a la correspondiente al conjunto de ventas de la región. En particular, en el año 2013 el EXPY de Uruguay se ubicó en 14.444 dólares, al tiempo que el de ALADI en conjunto fue de 14.158 dólares. En el contexto de la región, este país se encuentra en quinto lugar en este aspecto, luego de México, Brasil, Argentina y Colombia.

La evolución temporal del indicador muestra que la calidad de las exportaciones uruguayas se ha deteriorado durante el período analizado. En efecto, el EXPY pasó de 16.015 dólares en el año 2000 a 14.444 en el 2013. Si bien predomina una tendencia negativa durante todo el período, la mayor caída se verificó entre 2001 y 2008.

Existe una significativa diferencia de calidad entre las ventas intrarregionales de Uruguay y sus colocaciones en el Resto del Mundo. En particular, en el año 2013 el EXPY de las exportaciones a la región fue de 18.442 dólares, al tiempo que el correspondiente a las ventas extrarregionales fue de 12.219 dólares.

La mencionada diferencia de calidad fue creciente durante el período analizado, tanto debido al importante deterioro de la calidad de las ventas extrarregionales, como a la moderada mejoría de las intrarregionales. Mientras el EXPY de las primeras descendió de 14.298 dólares en el año 2000 a 12.219 dólares en el 2013, el EXPY de las segundas subió de 17.556 a 18.442 dólares en idéntico período.

Gráfico 27
EXPY de Uruguay: 2000-2013

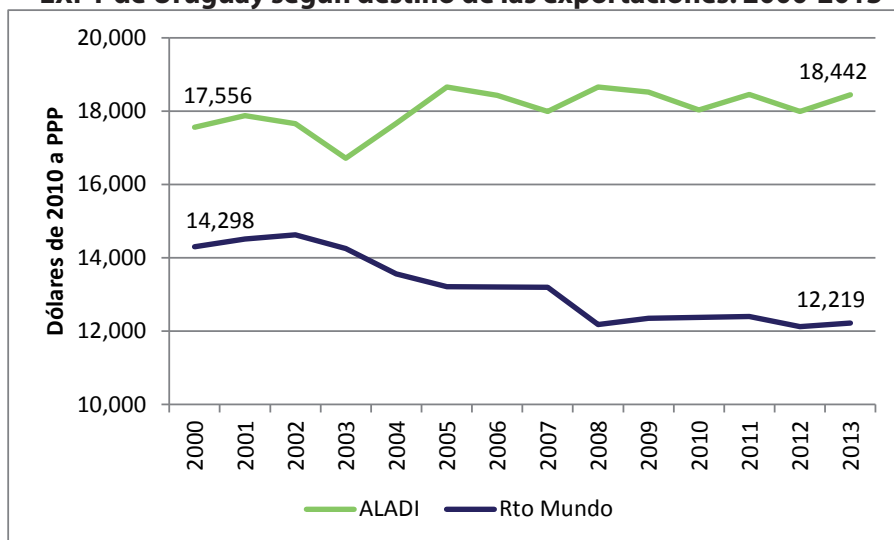


Si bien las ventas externas de Uruguay se originan en su mayoría en el sector agroindustrial, existe una diferencia importante en el patrón exportador según destino. Por un lado, las exportaciones extrarregionales se componen principalmente de bienes con menor grado de elaboración, tales como: habas de soja, carne bovina deshuesada fresca, refrigerada y congelada, madera en bruto, arroz semiblaqueado o blanqueado, trigo, oro en bruto, madera en plaquitas o partículas y lana peinada. A estos rubros se debe agregar la leche en polvo.

Por otro lado, las ventas intrarregionales tienen, en términos generales, un mayor grado de elaboración, y corresponden a bienes tales como: vehículos para el transporte de personas, botellas y frascos de plásticos, caucho en formas primarias, leche en polvo, los demás quesos y malta sin tostar. A estos se suman otros bienes que responden al patrón tradicional: trigo, carne bovina deshuesada fresca, refrigerada y congelada, y arroz semiblaqueado o blanqueado.

La caída que verifica el indicador de EXPY, tanto correspondiente a las exportaciones globales como extrarregionales de Uruguay, durante el período analizado se explica por la creciente participación que exhibe la soja en las mencionadas ventas. En efecto, mientras en el año 2000 el peso de este producto era prácticamente nulo en ambas, al final del período ascendió a 32% y 21%, respectivamente.

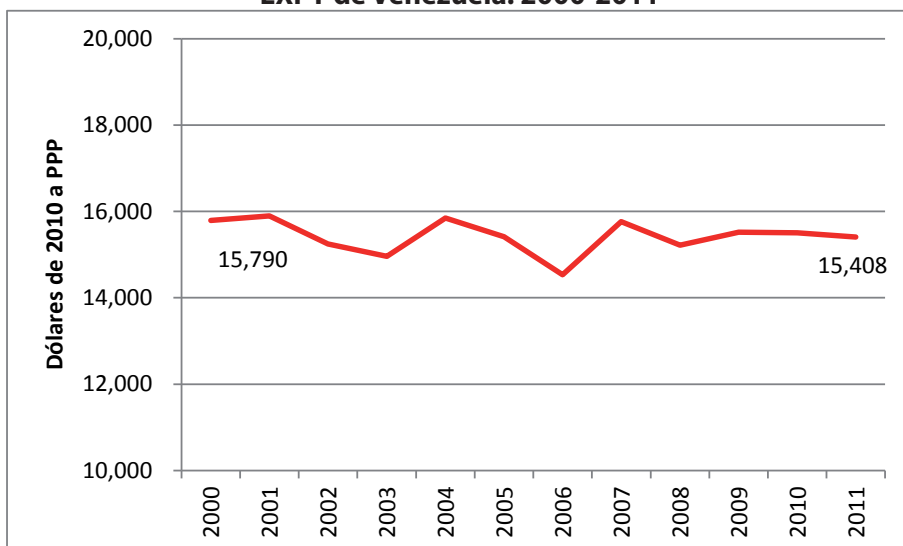
Gráfico 28
EXPY de Uruguay según destino de las exportaciones: 2000-2013



m. Venezuela

En el caso de Venezuela fue posible calcular el indicador EXPY solamente para el período 2000-2011 porque no se dispuso de la información necesaria para los dos años siguientes. Sin perjuicio de esto, de acuerdo a la información disponible es posible afirmar que la calidad de las exportaciones venezolanas se encuentra algo por encima del promedio regional. En particular, en el año 2011 el EXPY de Venezuela se ubicó en 15.408 dólares, un 11% por encima del promedio ALADI de dicho año, siendo superado solamente por dos países, México y Brasil.

Gráfico 29
EXPY de Venezuela: 2000-2011

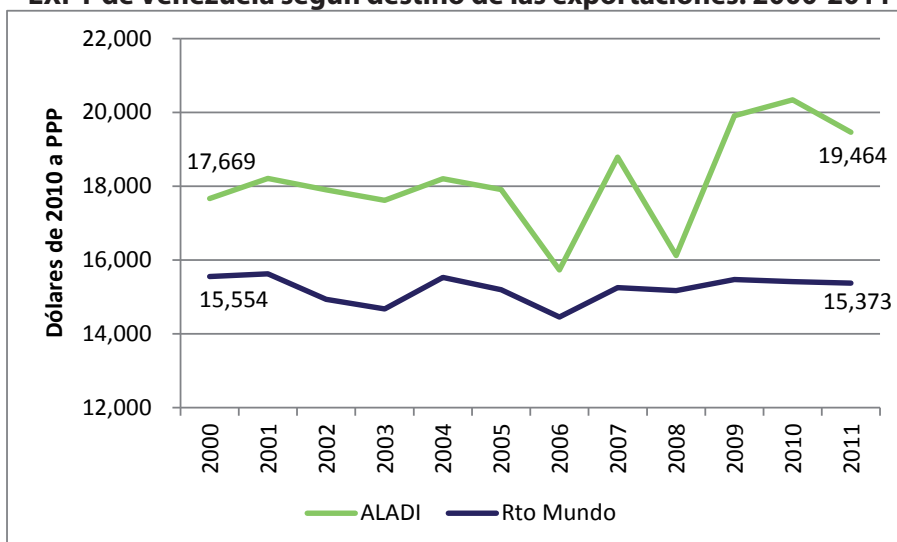


El indicador de calidad de las exportaciones venezolanas globales fue muy estable en el tiempo, pasando de 15.790 dólares en el año 2000 a 15.408 dólares en 2011, lo que representa una baja de tan solo 2%.

Por su parte, cuando se desagregan las exportaciones según destino se puede observar que las ventas intrarregionales exhibieron durante los doce años una calidad significativamente superior que las colocaciones en el Resto del Mundo. En particular, en 2011 el EXPY de las primeras fue de 19.464 dólares, mientras que el de las segundas fue un 21% menor (15.373 dólares).

Las exportaciones extrarregionales, al igual que las globales, exhibieron durante el período analizado una calidad relativamente estable. En efecto, luego de pequeñas oscilaciones, el EXPY pasó de 15.554 a 15.373 dólares de extremo a extremo. Por el contrario, la calidad de las ventas a la región mejoró sustancialmente, pasando el indicador de 17.669 a 19.464 dólares en idéntico período. Sin perjuicio de esto, cabe señalar que la mejora mencionada no fue fruto de una tendencia positiva sostenida, sino por el contrario de una mejora puntual e importante en el año 2009, luego de algunas fuertes oscilaciones del indicador.

Gráfico 30
EXPY de Venezuela según destino de las exportaciones: 2000-2011



Como es sabido, el petróleo crudo y sus derivados tienen un peso muy significativo en las exportaciones globales de Venezuela. Dicha participación fue siempre superior al 90% durante el último cuatrienio del período analizado, y llegó a 96% en el año 2011. Esta gran concentración de las ventas externas venezolanas explica la relativa estabilidad de su indicador de calidad, así como también el buen nivel relativo del mismo. Cabe recordar, que los PRODY correspondientes al petróleo crudo y al principal derivado (aceites livianos) son de 14.413 y 17.780 dólares, respectivamente, lo que no representa valores bajos en el contexto de la pauta exportadora de los países de la región.

Las exportaciones extrarregionales también tienen un gran peso del petróleo crudo y sus derivados (98% en 2011), lo que explica también el nivel y la estabilidad de la calidad de las mismas. Por el contrario, la participación de los productos mencionados en las ventas intrarregionales fue mucho más variable. Esto a su vez, determina la mayor volatilidad relativa del indicador de calidad de las mismas. En particular, en los años en el peso del petróleo fue mayor la calidad promedio de las ventas a la ALADI fue más bajo y viceversa.

Esto se complementa con el hecho de que los restantes productos que Venezuela exporta a la región se caracterizan por tener un indicador de calidad (PRODY) superior al petróleo. Ellos son: aluminio sin alear, propeno (propileno), urea, productos férreos, barcos cisterna, aleaciones de aluminio y cables de aluminio. Las excepciones son la energía eléctrica y los productos laminados de hierro y acero.

VII. Conclusiones

Las exportaciones del conjunto de países miembros de la ALADI se componen, en gran medida, de bienes primarios y de otros con escaso grado de procesamiento. Esta estructura y patrón exportador determina que, en la comparación internacional, las ventas externas de nuestra región registren un bajo grado de sofisticación y un nivel de calidad inferior al promedio mundial.

A nivel mundial, las exportaciones de mayor calidad corresponden a las economías más avanzadas de Europa, América y Asia. A su vez, las principales mejoras de calidad de las exportaciones en lo que va del presente siglo se han registrado en las economías asiáticas, tanto en algunas avanzadas –Singapur y Hong Kong- como en algunas emergentes –China e India- que registraban en el año 2000 niveles de sofisticación inferiores a los correspondientes a la ALADI y actualmente ya la han superado.

La calidad de las exportaciones de la ALADI no ha registrado variaciones significativas en los últimos catorce años. Sin embargo, esto no fue resultado de un comportamiento similar en todos los países, sino de mejorías en algunos de ellos que fueron compensadas por deterioros en otros. En particular, las principales mejoras de calidad se registraron en las ventas de Cuba y Panamá, y también, aunque en menor medida, en Colombia y Ecuador. Los restantes países experimentaron un deterioro moderado del indicador de calidad de las ventas, con excepción de México que prácticamente no registró variación del mismo.

El deterioro que registró la calidad de las exportaciones de algunos de los países miembros de la ALADI se explica, en gran medida, por el incremento de la participación de ciertos bienes primarios en las mismas. A su vez, esto fue resultado de la creciente demanda externa por estos bienes, principalmente de parte de China, y de la mejoría que han experimentado sus precios en el período analizado.

La desagregación de las exportaciones según destino permite visualizar, como un rasgo saliente, que las ventas dirigidas a la región exhiben un nivel de calidad significativamente superior que las colocaciones extrarregionales. Dicho diferencial de calidad se verifica en las ventas intrarregionales de todos los países con excepción de Cuba. Esto pone de manifiesto que el mercado regional ha ofrecido, y ofrece actualmente, una muy buena oportunidad para mejorar la inserción externa de los países miembros de la ALADI, colocando productos con mayor nivel de elaboración y sofisticación.

Lamentablemente el mercado regional no ha servido hasta el momento como una plataforma de aprendizaje y lanzamiento para mejorar también la calidad de las exportaciones extrarregionales. En efecto, no se observa una convergencia de la calidad de estas últimas hacia los niveles superiores que caracterizan a las exportaciones a la región.

Debe considerarse que el crecimiento que registraron los precios de los productos básicos en el período analizado favoreció la concentración de las exportaciones de los países miembros de la ALADI en este tipo de bienes, lo que debería haberse traducido en una reducción del indicador de calidad de las ventas externas. Sin embargo, seguramente al mismo tiempo se ha registrado un proceso de aprendizaje y mejora de la calidad en otros bienes exportados, lo que permitió compensar el efecto antes mencionado, dando como resultado una relativa estabilidad de la calidad global de las ventas. Por esto, analizar los encadenamientos productivos y las tareas que están detrás de la producción de algunos bienes integrados en cadenas de valor internacionales será clave para entender mejor el desarrollo productivo dentro de los países.

Actualmente, el principal desafío de la región en su conjunto consiste en mejorar su inserción externa en un momento histórico en el cual la creciente demanda externa que recibe, principalmente de China, se vuelca hacia bienes primarios y con escaso grado de elaboración. Esto se puede lograr tanto a través de una expansión del comercio intrarregional, como de una conquista de nuevos mercados fuera de la región para los productos de mayor calidad que actualmente se destinan principalmente a las economías de la ALADI.

Bibliografía

Harrison, A. y A. Rodriguez-Clare. 2010. "Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries." Chapter 63 in Handbook of Development Economics, edited by D. Rodrik and M. Rosenzweig. North- Holland: New York.

Hausmann R., y B. Klinger. 2007. "The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage." Center for International Development, Harvard University Working Paper 146, Cambridge, MA.

Hausmann, R y C. A. Hidalgo. 2010. Country diversification, product ubiquity, and economic divergence. 2009. The Building Blocks of Economic Complexity. Proceedings of the National Academy of Sciences 106(26):10,570–10,575.

Hausmann, R, Hwang, J, y D. Rodrik. 2007. "What You Export Matters." Journal of Economic Growth. 12:1–25.

Hidalgo, C. 2010. "The Dynamics of Economic Complexity and the Product Space over a 42-Year Period." CID Working Paper 189.

Hummels, D y P. J. Klenow. 2005. "The Variety and Quality of a Nation's Exports" American Economic Review 95(3):704–723.

Hwang, J. 2006. "Introduction of New Goods, Convergence and Growth," Unpublished work. Harvard University

Imbs, J. y Wacziarg, R. 2003. "Stages of diversification." The American Economic Review 93(1): 63–86.

Krishna, Pravin, and William F. Maloney 2011 "Export Unit Value Dynamics: Some Stylized Facts" World Bank Policy Research Working Paper. 5701

———. 2010 "Growth and Risk: A View from International Trade" Unpublished work. Washington, DC: World Bank

Krueger, Alan B, y Mikael Lindahl. 2001. "Education: For What and For Whom?" Journal of Economic Literature 39(4): 1101–1136.

Lederman, D. y Maloney, W.F. 2012. "¿Does what you export matter?" In search of empirical guidance for industrial policies. The World Bank.

Mukerji Purba y Arvind Panagariya. 2009. "Within- and Across-Product Specialization Revisited." Unpublished work. Columbia University, New York.

Pack, H y K. Saggi. 2006. "The case for industrial policy: a critical survey." Unpublished work. Wharton School

Panagariya, A., S. Shah y D. Mishra. 2001. "Demand Elasticities in International Trade: Are They Really Low?" *Journal of Development Economics* 64: 313–342.

Rodrik Dani. 2005. "Políticas de diversificación económicas" *Revista de la Cepal* 87.

Schott, P. 2004. "Across Product versus Within Product Specialization in International Trade" *Quarterly Journal of Economics*.

ANEXO I

Estadísticas descriptivas del PRODY 2010 (dólares de 2010)

Nro de subpartidas: 4.829		
<hr/>		
PRODY 2010	Máximo	72,759
	Promedio	19,210
	Mínimo	750

ANEXO II

Subpartidas con los mayores y menores valores de PRODY 2010
En dólares de 2010

Subpartida SA	Descripción	PRODY 2010
5 mayores		
590290	Napas tramadas para neumáticos fabricadas con hilados de alta tenacidad	72,759
730110	Tablestacas de hierro o acero	71,413
721633	Perfiles de hierro y acero sin alear en H	66,299
741011	Hojas y tiras delgadas de cobre refinado	60,046
721060	Productos laminados de hierro o acero revestidos de aluminio	59,089
5 menores		
252530	Desperdicios de mica	1,219
710811	Oro en polvo	1,061
530410	Fibras de sisal y otros textiles del género Agave, en bruto	1,035
500100	Capullos de seda aptos para el devanado	940
261210	Minerales de uranio y sus concentrados	750

ANEXO III

Indicadores EXPY de los países miembros, según destino de las exportaciones, 2000-2013
Medido en Ingreso per cápita a PPP, dólares de 2010

Año	Argentina		Bolivia		Brasil		Chile		Colombia		Cuba		
	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	
2000	18,111	13,824	12,039	14,432	20,579	16,915	16,336	13,044	13,730	18,748	13,035	20,333	21,437
2001	18,322	13,534	12,391	11,077	20,512	16,502	16,780	13,093	13,884	18,625	13,621	20,436	19,048
2002	18,406	13,163	12,269	10,852	20,785	16,391	16,972	13,256	13,930	18,544	12,901	22,182	20,196
2003	18,361	13,308	12,491	10,454	20,795	16,016	16,830	13,192	13,796	18,696	13,079	16,280	23,833
2004	18,629	13,238	12,505	10,219	20,777	15,990	16,037	12,681	13,198	17,928	13,254	23,873	27,748
2005	18,724	13,220	13,163	10,432	20,932	16,373	16,038	12,561	13,083	17,918	13,355	23,810	28,676
2006	19,076	13,271	13,483	9,992	20,879	16,208	15,087	11,772	12,258	17,939	13,675	24,747	29,555
2007	19,155	12,603	12,961	9,457	20,939	16,110	15,241	11,566	12,110	17,464	13,973	24,926	32,368
2008	19,189	12,511	13,074	8,966	20,414	15,741	15,223	11,730	12,326	17,742	14,216	24,222	29,702
2009	18,951	12,411	12,597	8,498	20,156	15,359	16,337	12,043	12,722	18,341	14,491	25,726	27,156
2010	19,076	12,112	12,741	8,941	20,317	15,843	15,614	11,578	12,195	17,817	14,309	nd	nd
2011	18,627	12,308	12,879	8,810	20,265	15,608	16,206	11,778	12,424	17,391	14,417	nd	nd
2012	18,916	12,468	13,366	9,427	20,362	16,461	15,687	11,649	12,210	17,488	14,572	nd	nd
2013	19,569	12,652	13,368	9,230	18,966	16,601	15,311	11,770	12,259	17,538	14,435	nd	nd

Fuente: Elaborado por la Secretaría General de ALADI con base a datos suministrados por los países miembros
Se utilizaron datos del WITS para Panamá y para Venezuela 2006 y 2008-2011
(nd): No disponible

Indicadores EXPY de los países miembros, según destino de las exportaciones, 2000-2013 (continuación)
Medido en Ingreso per cápita a PPP, dólares de 2010

Año	Ecuador		México		Panamá		Paraguay		Perú		Uruguay		Venezuela								
	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo	ALADI	Rto Mundo							
2000	14,656	11,959	12,708	20,826	19,318	19,347	16,328	11,382	11,382	12,582	10,505	12,391	15,738	11,729	12,400	17,556	14,298	16,015	15,554	15,790	
2001	14,596	11,399	12,334	21,203	19,569	19,603	15,322	11,122	11,396	12,703	9,147	12,204	15,598	11,905	12,573	17,872	14,509	16,184	18,207	15,623	15,894
2002	14,135	11,347	11,944	21,988	19,586	19,633	15,759	11,291	11,532	12,741	10,096	12,416	15,388	11,459	12,015	17,658	14,624	15,978	17,887	14,984	15,245
2003	14,523	11,456	12,199	22,248	19,281	19,338	15,141	10,627	10,796	12,424	10,289	12,064	15,354	11,296	11,909	16,715	14,251	15,279	17,617	14,677	14,962
2004	14,176	11,827	12,561	22,218	19,221	19,292	14,816	10,865	11,043	12,435	9,526	11,818	14,438	11,175	11,727	17,664	13,562	15,082	18,201	15,526	15,844
2005	14,210	12,227	12,749	21,811	19,092	19,168	14,868	11,081	11,274	12,742	9,551	12,129	13,675	11,202	11,660	18,657	13,214	15,165	17,910	15,193	15,413
2006	14,404	12,449	12,905	21,475	19,072	19,151	15,883	11,605	11,785	12,775	10,188	12,220	13,672	10,746	11,284	18,426	13,200	15,157	15,735	14,454	14,534
2007	14,339	12,440	12,993	21,552	19,036	19,137	16,564	10,943	11,154	12,558	10,019	11,929	13,744	10,643	11,234	17,992	13,196	15,200	18,783	15,249	15,764
2008	14,137	12,558	13,052	21,355	18,995	19,114	18,771	11,855	11,625	12,212	9,743	11,515	13,694	10,816	11,370	18,659	12,178	14,747	16,123	15,169	15,217
2009	13,958	11,526	12,498	21,419	19,063	19,178	18,649	12,467	12,169	12,927	9,759	12,024	14,016	10,662	11,127	18,519	12,351	14,690	19,910	15,475	15,522
2010	14,313	12,067	12,893	21,523	19,122	19,251	18,484	12,441	12,183	13,023	10,205	11,911	13,973	10,610	11,118	18,030	12,378	14,667	20,337	15,414	15,504
2011	13,939	12,262	12,758	21,560	18,823	18,986	17,919	12,375	12,370	12,966	9,957	11,668	13,773	10,778	11,238	18,450	12,398	14,853	19,464	15,373	15,408
2012	14,111	12,417	12,935	21,349	19,112	19,245	17,353	12,310	12,557	13,118	10,287	11,959	13,603	10,929	11,372	17,992	12,127	14,360	nd	nd	nd
2013	13,850	13,143	13,372	21,089	19,418	19,512	16,560	12,669	12,913	12,473	10,203	11,443	13,789	11,117	11,567	18,442	12,219	14,444	nd	nd	nd

Fuente: Elaborado por la Secretaría General de ALADI con base a datos suministrados por los países miembros

Se utilizaron datos del WITS para Panamá y para Venezuela 2006 y 2008-2011

(nd): No disponible

Secretaría General de la ALADI
Montevideo - Uruguay
Depósito Legal 365.591



Cebollati 1461 CP 11200
Montevideo - URUGUAY
Tel: +598 24101121
Email: sgaladi@aladi.org
web: www.aladi.org