

La Diferenciación Vertical de Productos: Situación y Perspectivas de Progreso en las Economías Regionales Argentinas*

Claudio Fernández Macor
Universidad Nacional del Litoral
Contacto: claudioleonel@gmail.com

Darío Mejías
Universidad Nacional del Litoral
Contacto: d.mejias@unl.edu.ar

* Trabajo preparado para la VIII Biental del Coloquio de Transformaciones Territoriales organizado por Asociación de Universidad del Grupo Montevideo (AUGM) a realizarse del 25 al 27 de agosto de 2010 en la Universidad de Buenos Aires, Argentina

Resumen

Los últimos estudios sobre comercio internacional concluyen en la existencia de una especialización comercial entre países a nivel de escalas verticales de calidad con respecto a un mismo producto (intraproducto) y no entre distintos productos. En este trabajo se utilizan los valores unitarios de exportación como medida de calidad de los bienes exportados. El análisis se concentra en rubros que tienen una gran importancia relativa en las regiones pampeana y de cuyo, estos son “Carnes y preparados de carne”, “Aceites de Semillas y Frutas Oleaginosas” y “Vino de uvas frescas”. El valor unitario de los dos primeros es comparado con el de Brasil y EEUU y el tercero con el de Chile. La comparación permite determinar la posición relativa de estos productos regionales en el contexto internacional y, en su caso, la posibilidad de emprender procesos de mejora de calidad que tendrían efectos dinámicos importantes sobre las regiones productoras.

Se encuentran diferencias significativas en el valor unitario entre Argentina y los otros países sujetos a análisis, lo que indica que las regiones de cuyo y pampeana pueden beneficiarse de una estrategia a largo plazo que permita una mejora en la calidad y el valor de sus productos.

Palabras claves: comercio exterior, diferenciación vertical.

INTRODUCCIÓN:

En el presente trabajo utilizamos los valores unitarios de exportación como medida de calidad de los bienes exportados y analizamos en qué posición se encuentra Argentina respecto a Brasil, Estados Unidos y Chile en los rubros seleccionados para el análisis. Nos concentramos particularmente en tres rubros basados en la utilización de recursos naturales para su producción, con bajo valor agregado y limitada tecnología aplicada a su producción pero que tienen una gran importancia relativa en la región pampeana y de cuyo.

Los primeros dos rubros son *Carne y Preparados con Carne (Meat and Meat Preparation)* y *Aceite de Semillas y Frutas Oleaginosas (Oil Seed and Oleaginus fruit)* la razón para la elección de estos es la relevancia que tienen en la estructura exportadora de Argentina, siendo la región pampeana la principal productora y exportadora de estos bienes. Esta región se caracteriza por tener fundamentalmente una economía agropecuaria desarrollada y expandida y estos rubros son la parte más importante de su producción industrial. El rubro restante es *Vino de Uvas Frescas (Wine of fresh grapes)* elegido por la importancia que tiene dentro de la estructura productiva de la región de Cuyo donde se produce casi en exclusividad. Si bien es claro que este tipo de productos (basados en recursos naturales) son de difícil diferenciación (Fontagne et al. (2007)) cualquier resultado que podamos hallar será importante debido a la representación que tienen estos rubros en el volumen total de exportaciones y en la estructura productiva de las regiones productoras. Además, como veremos más adelante, aunque a priori podría pensarse que las posibilidades de diferenciación vertical son menores en estos rubros se encuentran diferencias significativas en el valor unitario a favor de EEUU y Chile en dos de los rubros analizados. Este resultado revela la posibilidad de emprender procesos de incremento de calidad y, como consecuencia, de valor. Si bien los efectos dinámicos que pueden tener sobre la economía las exportaciones de bienes con alto contenido tecnológico son mayores que los efectos de aquellos bienes con relativamente menor contenido tecnológico, la posibilidad de poder agregar valor a través de la diferenciación vertical en rubros tan significativos tendría efectos importantes sobre la economía y no solo en términos absolutos sino que también daría origen a

encadenamientos dinámicos en la economía o, dicho de otra manera, mejoraría los encadenamientos dinámicos previos.

Los estudios sobre comercio internacional se refieren a una especialización de los países a nivel de escalas verticales de calidad con respecto a un mismo producto (“intraproducto”) y no entre distintos productos. Las diferencias de calidad entre productos de exportación similares no son recogidas en la clasificación común de las exportaciones según la intensidad tecnológica, pero podrían ser otro elemento que explique las diferencias en cuanto al efecto dinamizador que ejercen en las economías.

Estas nuevas tendencias en el análisis del comercio internacional nos obliga a considerar la diferenciación vertical en términos de calidad, es decir, la posibilidad de dotar a productos aparentemente similares de atributos distintivos como podrían ser, imagen de marca, servicio de mantenimiento, confiabilidad, diseño, embalaje y todas las innovaciones que puedan sumarse aun determinado producto y que aumenten la disposición a pagar de los consumidores.

Un ejemplo claro para productos de base primaria es la exportación de aceite de soja desde diferentes países, estas se clasifican en la misma categoría de productos pero puede haber diferencias sustanciales en su valor de venta (a pesar de ser productos con escasa tecnología incorporada), por ejemplo un aceite de hecho con soja cultivada desde semillas genéticamente modificadas para lograr una concentración proteica elevada tendrá un valor mas elevado que un aceite en normal, lo mismo sucederá en aceites fabricados con la totalidad de sus componentes orgánicos y desde procesos productivos con transversalidad controlada. Estas características además de dar mayor valor al producto dan origen a una serie de encadenamientos muy ventajosos y si estas ventajas son aprovechadas en rubros donde la participación en la estructura exportadora es elevada se potencian y sus efectos sobre la economía serán importantes. En el caso del vino la diferenciación vertical es mas explicita y va desde la calidad en la elaboración hasta la política comercial y el marketing llevado a cabo para dar a conocer las bondades del producto en el mundo, en este sentido, Chile es un ejemplo de los buenos resultados que pueden lograrse a través de una política publicitaria internacional realizada

conjuntamente por el estado y las asociaciones de empresarios, que dieron empuje y prestigio a la marca “chile”, que en la actualidad es demandada en muchos países del mundo.

Un cuarto rubro, *Productos Químicas Orgánicos*, se incluye en el trabajo al solo efecto de tener una referencia respecto a la posición que ocupan, en términos de calidad, productos con un mayor valor agregado. Debe quedar claro que el objeto del trabajo es analizar la posición relativa de los primeros tres rubros, este cuarto se incluye sin el objeto llegar a conclusión alguna, sino solo con la finalidad de sumar información al trabajo. Por otro lado, este rubro ha tenido una notable evolución desde el 2002 hasta el 2006 ya que el total de exportaciones se ha incrementado más del 100%, es decir, es un rubro en franca expansión y sus efectos sobre la economía son muy dinamizadores, es por ello que nos pareció interesante sumarlo al análisis y de esta manera incluir un rubro que se diferencia de los anteriores por la tecnología que incorpora en la producción.

En los rubros *Carne y Preparados con Carne (Meat and Meat Preparation)*, *Aceite de Semillas y Frutas Oleaginosas (Oil Seed and Oleaginus fruit)* y *Químicos Orgánicos (Organic Chemical)* el análisis comparativo se realizará respecto a Brasil y EEUU. Hemos decidido incluir Brasil por ser el principal socio comercial de Argentina. Desde el MERCOSUR, a pesar de idas y venidas, las relaciones se van consolidando en el tiempo y en el futuro se consolidarán aun más. En la actualidad Brasil es el principal destino de las exportaciones Argentina que a su vez, después de EEUU, es el principal destino de las exportaciones de Brasil. Además la estructura exportadora de ambos países es similar, particularmente estos dos rubros son relevantes también en la estructura productiva y exportadora de Brasil y por ello es importante tener una referencia de la posición entre ambos países para este tipo de productos. Estados Unidos se eligió para determinar la posición relativa de Argentina en términos de calidad respecto a un país desarrollado cuyas exportaciones en los rubros considerados son muy significativas a nivel mundial y en el cual, los sectores productores de este rubro están desarrollados, subsidiados y en evolución.

La comparación en el rubro *Vino de uvas frescas (Wine Fresh Grapes)* se realiza respecto Chile. Este país es una referencia mundial en la producción de vinos y ha crecido mucho en la última década tanto en calidad como en cantidad. Además las condiciones climáticas y ecológicas son muy similares entre las regiones productoras de Chile y la región Argentina de Cuyo.

Datos, Metodología y Resultados

Datos, nivel de desagregación y estructura de exportaciones

El análisis se realiza sobre las exportaciones correspondientes al año 2006. Los datos utilizados en el análisis provienen de *United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)* y la clasificación utilizada es SITC revisión 3 que provee una desagregación a cuatro dígitos para los rubros *Carne y Preparados con Carne (Meat and Meat Preparation)*, *Aceite de Semillas y Frutas Oleaginosas (Oil Seed and Oleaginus fruit)* y *vino de uvas frescas (Wine Fresh Grapes)* y una desagregación de cinco dígitos para el rubro *Químicos orgánicos*.

Antes de introducirnos en los resultados del trabajo es interesante conocer las características de los rubros sujetos a análisis a nivel país. Los rubros ASFO y CPC tienen una destacada posición en la estructura productiva y exportadora tanto en Argentina como Brasil y EEUU; entre los tres países alcanzan el 60 por ciento de las exportaciones mundiales en el primer rubro y el 30 por ciento en el segundo, además, en el caso de Brasil y Argentina, estos rubros son un componente importante del total exportado.

En el cuadro 1 se muestran estas afirmaciones, según datos de UN Comtrade para 2006.

Cuadro 1: Total exportaciones e importancia relativa de los rubros analizados (en dólares)

Aceite de Semillas y Frutas Oleaginosas			
	Total Exp. del rubro	% Exp. Mundiales	% Exp. Domésticas
Argentina	1.935.381.642	8,08	4,17
Brasil	5.691.099.892	23,76	4,13
USA	7.788.644.688	32,52	0,75
Tot Mundial Rubro	23.952.519.266		

Carne y Preparados de Carne			
	Total Exp. Del rubro	% Exp. Mundiales	% Exp. Domésticas
Argentina	1.609.641.268	2,04	3,47
Brasil	8.522.208.717	10,80	6,18
USA	7.313.221.902	9,27	0,71
Tot Mundial Rubro	78.883.837.214		

Vino de uvas frescas			
	Total Exp. Del rubro	% Exp. Mundiales	% Exp. Domésticas
Argentina	387.415.673	1,69	0,83
Chile	967.618.833	4,21	1,73
Total mundial	22.957.545.236		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos provistos por UN Comtrade

Las exportaciones de Químicos Orgánicos han tenido una notable evolución en Argentina desde el año 2002, según datos de UN Comtrade, el total de exportaciones en ese año fue de USD 302.156.112 y en el 2006 de USD 637.658.584, es decir, las exportaciones totales de químicos orgánicos crecieron un 110% en 4 años. A partir de esta importante evolución en el volumen total de exportaciones es interesante conocer su posición relativa respecto al valor unitario de las mismas.

El *valor unitario de exportación* se define como el cociente entre el valor de las exportaciones y una medida física de las mismas. Ambas magnitudes fueron obtenidas de la base de datos mencionada anteriormente, para el primer caso se utiliza el valor FOB y para el segundo la unidad de medida kilogramos.

Fontagne et al. (2007), demuestran que para realizar un análisis de variaciones de valor unitario entre países es necesario un nivel de desagregación suficiente para permitir una comparación entre bienes similares que idealmente solo difieran entre sí en función de la calidad. También el mismo autor afirma la

complejidad a la que se enfrentan los productos primarios y de origen agropecuario en poder diferenciarse verticalmente, por esta razón la desagregación disponible para los rubros basados en recursos naturales que se analizan en el trabajo podría ser suficiente para lograr el objetivo de comparación en términos de calidad.

En cuanto al rubro *Químicos Orgánicos* es claro que el nivel de desagregación disponible no es suficiente, en este caso, en realidad lo que se muestra es un promedio de los valores unitarios de los productos que componen en rubro. Con este nivel de desagregación la diferencia de valor unitario entre los países analizados podrían ser reflejo de diferencias en la composición de las exportaciones y no de los diferentes precios para un mismo producto; sin embargo, como ya mencionamos decidimos incluir este rubro a modo indicativo y como una primera aproximación.

De todas formas debe quedar claro que el objetivo del presente trabajo no es llegar a una conclusión analítica en particular, sino realizar un acercamiento, un primer paso, hacia un trabajo futuro más robusto y lograr también un adecuado entendimiento del valor unitario como medida de calidad de las exportaciones, tanto en lo conceptual como en lo que se refiere a la metodología utilizada.

Metodología utilizada para el cálculo de las diferencias porcentuales de valor unitario y resultados:

Para cada producto i , desagregado a 4 o 5 dígitos, dentro de los cuatro rubros seleccionados se calculó la diferencia porcentual (D_i) entre el valor unitario de exportación de Argentina (VUE_i^a) y el valor unitario de exportación de Brasil (VUE_i^b), EEUU (VUE_i^e) y Chile (VUE_i^c), según corresponda.

$$D_i = \frac{VUE_i^a}{VUE_i^{b-e-c}} - 1$$

Luego calculamos la diferencia porcentual promedio para cada rubro (DP_i). Esta surge como el promedio ponderado de las diferencias porcentuales de los productos que lo conforman. El ponderador w es la participación del producto i en las exportaciones totales del rubro de Argentina.

$$DP = \sum D_i * w_i$$

Aquellos productos i cuya participación en las exportaciones totales del rubro para cualquier país son inferiores al 0,01 %, se han eliminado del análisis. La poca significatividad de los productos y la posibilidad de que incluyan operaciones excepcionales con precios excepcionales nos llevaron a proceder de esta forma.

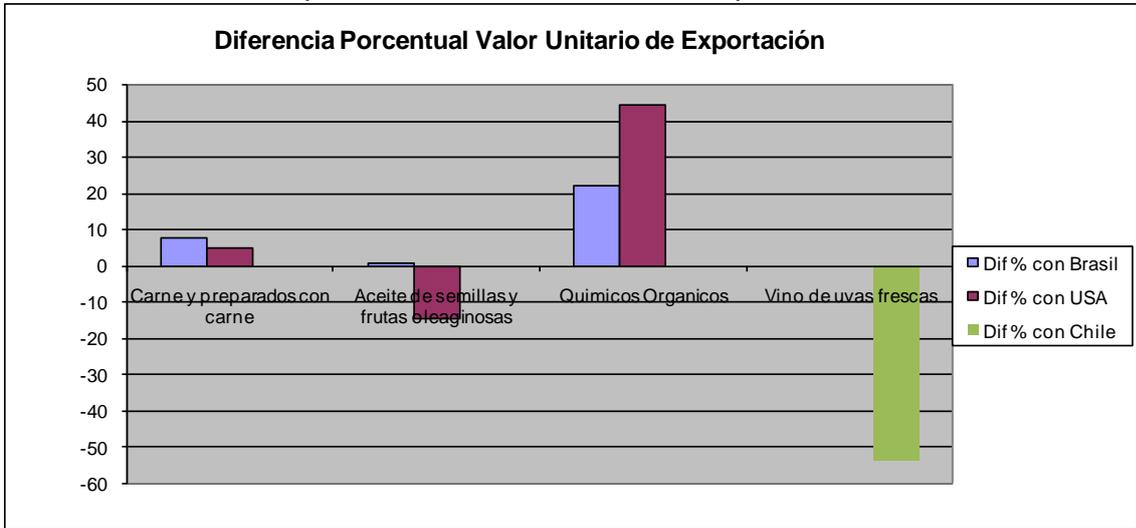
Los resultados son expuestos en el cuadro 2 y grafico 1.

Cuadro 2: Diferencia porcentual valor unitario de exportación

Rubro	Dif % con Brasil	Dif % con USA	Dif % con Chile
Carne y preparados con carne	7,72	4,87	
Aceite de semillas y frutas oleaginosas	0,72	-14,42	
Quimicos Organicos	22,03	44,46	
Vino de uvas frescas			-54,04

Fuente: Elaboración propia a partir de datos provistos por UN comtrade

Grafico 1: Diferencia porcentual valor unitario de exportación



Fuente: Elaboración propia a partir de datos provistos por UN comtrade

Si consideramos como diferencias significativas aquellas mayores al 5% se observa que en el rubro *Carnes y Preparados de Carne*, Argentina se encuentra en mejor posición relativa respecto a Brasil y en una posición similar o equivalente respecto a USA.

En el rubro *Aceites de Semillas y Frutas Oleaginosas* se obtiene un resultado interesante. Respecto a Brasil, el valor unitario de exportación es equivalente pero respecto a USA se observa una clara desventaja del 14,42%. Siendo este un rubro en el que, en principio, las posibilidades de diferenciación son limitadas, esta diferencia es significativa. Por otro lado, si tenemos en cuenta los valores unitarios relativos a nivel producto para el año 2004 obtenidos por Fontagne et al. (2007) observamos que el valor unitario de las exportaciones Japonesas es de 43% más alto que las de Brasil, en tanto que las de USA son un 15% más altas. Considerando estos resultados globales también podemos concluir en la significatividad del 14,42%, más aún teniendo en cuenta que es un rubro de limitada diferenciación vertical. El resultado es coherente con el obtenido por Machinea y Vera (2007) que encuentran una diferencia del 11 por ciento en valor unitario de exportación en favor de los países desarrollados en el rubro Aceites de Origen vegetal.

En cuanto al rubro *Vino de Uvas Frescas* las diferencias detectadas son notables. Los productos exportados por Argentina tienen un valor 52% inferior al de Chile lo cual nos muestra por un lado un camino abierto a la investigación detallada de las causas de semejante diferencia y por otro una enorme posibilidad de progreso para la región de Cuyo.

A pesar de estar desagregados a 5 dígitos (uno más que para los rubros anteriores) el rubro *Químicos Orgánicos* es el que podría verse más afectado por los problemas ya mencionados de insuficiente nivel de desagregación, ya que se trata de productos con mayor grado de procesamiento. No obstante esta circunstancia, los resultados obtenidos son contrarios a los esperados. El valor unitario de los productos exportados es un 22 % más alto que Brasil y un 44,5% más alto que USA.

Conclusión:

En el presente trabajo, la diferencias de calidad dentro de determinados productos y a través de variedades no se plantea como un indicador del grado de competencia entre países, no se intenta determinar si la competencia entre países dentro de un determinado rubro es más o menos directa a través de la sofisticación de sus exportaciones¹. El problema se planteó de la siguiente manera: un factor que puede acentuar los efectos positivos de las exportaciones de bienes de alta relevancia en países menos desarrollados-manufacturas de baja tecnología y manufacturas basadas en recursos naturales- como el caso de Brasil o Argentina es la mayor calidad de los productos lograda mediante procesos de diferenciación vertical. Estos procesos, además de elevar el valor de las exportaciones, dan origen a encadenamientos dinámicos en diversos sentidos con el resto de la economía. Desde este punto de vista el valor incorporado en los bienes a través de procesos de diferenciación vertical, es un continuo que atraviesa todas las categorías en las que se suele clasificar las exportaciones.

Particularmente se analizó si Argentina se encuentra en una posición inferior en términos de calidad en comparación con Brasil, USA y Chile en rubros específicos. Para ello se compararon los valores unitarios de exportación y, teniendo en cuenta las falencias y debilidades ya comentadas, se constataron resultados particularmente interesantes, en los rubros Aceite de Semillas y Frutas Oleaginosas y Vino de Uvas Frescas los valores unitarios son significativamente menores a los de USA y Chile respectivamente.

Esto sugiere que existen márgenes para emprender procesos de diferenciación vertical y aumento de calidad y valor. Además, considerando la significatividad de estos rubros en las regiones Pampeanas y Cuyanas, la posible mejora sería muy beneficiosa para toda la economía. Ante esta posibilidad de diferenciación vertical también debemos considerar la dificultad que estos procesos podrían tener en los países con menor ingreso relativo, como Argentina. Como bien

¹ Idea presente en los trabajos de Fontagne et al. (2007) y Schott (2004).

muestra Hallak (2005), los países de altos ingresos son los que gastan una mayor proporción de sus entradas en bienes de alta calidad, por lo que tienen una ventaja comparativa -la cercanía de la demanda- para su producción, pero aún así existe, para Argentina, la posibilidad de aumentar el valor.

Naturalmente el aprovechamiento de esta oportunidad depende en gran medida de que los países desarrollados reduzcan las barreras al comercio sobre bienes basados en recursos naturales. También debemos tener en cuenta que en la mayoría de los casos los procesos de innovación en bienes con base primaria o bajo contenido tecnológico no son espontáneos y requieren de acciones y políticas conjuntas entre el sector público y privado, particularmente son necesarios los estímulos públicos para actividades de innovación que generan externalidades positivas que no son apropiables en su totalidad.

En resumen, el aprovechamiento de la oportunidad de progresar en el valor unitario de exportación depende de la consolidación de una estrategia a largo plazo y una interacción fluida entre el sector público y privado teniendo siempre presente que este tipo de estrategias son posibles en la medida en que los países desarrollen las capacidades humanas y tecnológicas necesarias.

Referencias:

Fontagné L., G. Gaulier & S. Zignago (2007), "Specialisation across varieties products and North-South competition", CEPII Working Paper, n°2007-06

Fontagné L., M. Freudenberg & G. Gaulier (2006), A Systematic Decomposition of World Trade into Horizontal and Vertical IIT, Review of World Economics, (p. 459-475)

Hallak, J. & Schott, P. (2005). Estimating Cross-Country Differences in Product Quality. Mimeo, Yale University.

Machinea, J. y Vera, C. (2007). Diferenciación por calidad de bienes con base primaria y de baja tecnología, ¿Una oportunidad para América Latina?. United Nation.

Schott, P. (2004). "Across-Product versus Within-Product Specialization in International Trade." Quarterly Journal of Economics (p. 647-678).

Schott, P. (2008), "The relative sophistication of Chinese exports", Economic Policy, (p. 5-49).