

Circuitos internacionales de generación de valor

En un mercado global, ampliamente interconectado, los países y las empresas pueden explotar los beneficios de compartir la producción de bienes y servicios en el seno de las cadenas de valor. No obstante, tales beneficios dependerán de cuánto valor se aporte, y exigen contar con un amplio marco regulatorio que tenga en cuenta la realidad dibujada por las cadenas globales de valor.

Ana Domínguez

Los bienes intermedios, aquellos utilizados para producir otros bienes y servicios, representan más del 65% de las mercancías y del 70% de los servicios comercializados a escala global. La producción y los flujos comerciales mundiales se configuran, de forma creciente, en torno a las cadenas globales de valor (CGV). No en vano, estas cadenas se dibujan como figuras destacadas en el mapa económico mundial, haciendo partícipes tanto a economías avanzadas como a aquellas en desarrollo. Así, si indagamos en el origen de distintos bienes que utilizamos en nuestro día a día, como el teléfono móvil o el automóvil, podemos descubrir una notable fragmentación geográfica en sus procesos de producción y distribución (desde la concepción del producto hasta la puesta a disposición del cliente final), llevados a cabo en distintos países. Cada uno de los cuales añade valor al producto, a lo largo de la cadena.

Esta fragmentación internacional de los procesos productivos permite la obtención de importantes ganancias en términos de competitividad y eficiencia. Los avances tecnológicos y las nuevas soluciones de comunicación, las estructuras de costes, las posi-



fisStock/Thinkstock.

bilidades de acceso a recursos y mercados, así como las reformas de políticas comerciales, han facilitado tal fragmentación, respondiendo a las ventajas comparativas de los diferentes territorios en función de la disponibilidad de recursos -materiales y humanos- a un coste y calidad competitivos.

INTEGRACIÓN EN CADENAS GLOBALES DE VALOR

Las cadenas globales de valor involucran a distintos países, fortaleciendo las interconexiones entre

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata de caja te giras a sus necesidades. Dependiendo de tus necesidades de inversión o como plan de ahorro y aprovecha cada minuto de rentabilidad con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



los mismos e impulsado los flujos comerciales y de inversión entre ellos. Esto, lógicamente, tiene sus riesgos, ya que proveedores y compradores de bienes intermedios son más dependientes entre sí y, por tanto, más vulnerables en sus relaciones de aprovisionamiento, de tal forma que las cadenas de valor también son susceptibles de ejercer de transmisores de desequilibrios macroeconómicos.

Sin embargo, los países que están integrados en CGV, por ejemplo, sufren en menor medida que aquellos que no lo están ante apreciaciones del tipo de cambio de sus divisas, ya que a pesar de que se vean perjudicadas sus exportaciones (encajecimiento), el coste de los bienes intermedios que han de importar será menor⁴.

La participación en CGV y la utilización de esquemas de producción fragmentada permite además alcanzar mayores niveles de eficiencia en términos de costes totales de fabricación, al aprovechar las ventajas comparativas de los distintos países que intervienen. En este sentido, cabe indicar que los países buscan especializarse en funciones concretas (I+D, operaciones, etc.), más que en industrias completas específicas.

Lo anterior será cierto siempre que no existan barreras comerciales significativas (tanto arancelarias, como burocráticas y administrativas, o de cualquier otra índole) que encarezcan las transacciones internacionales. De hecho, como se señala en el informe sobre las *“Implicaciones de las Cadenas globales de valor para el Comercio, la Inversión, el Desarrollo y el Empleo”*, conducido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), las cadenas globales de valor dependen de la apertura de los mercados.

Para impulsar la integración económica y la erosión de las barreras, la oportunidad de los países de integrarse en las CGV es ciertamente decisiva,

aunque como sostiene la OCDE, el beneficio obtenido por un país dependerá de la cantidad de valor que cree en la cadena. Asimismo, los potenciales incrementos de productividad e incorporación de actividades de mayor valor añadido por parte de las empresas, dependerá de las características de las CGV en las que operan, de las relaciones de poder y gobierno dentro de la cadena y, como no puede ser de otra manera, del clima de negocios e institucional de los países en los que ejercen sus actividades.

VALOR AÑADIDO DE LAS EXPORTACIONES

Los países generan tanto valor añadido en sus mercados domésticos como en el exterior a través de las exportaciones y, dada la existencia de CGV, cuando se trata de medir el desempeño internacional de una economía, puede ocurrir que las cuotas de exportación en términos brutos no sean tan representativas. Por el contrario, teniendo en cuenta la fragmentación o dispersión de las actividades de producción y la distribución heterogénea de valor a lo largo de las cadenas, las cuotas de exportación en términos de valor añadido aportan más exactitud a la hora de determinar la competitividad de un país en el conjunto de la economía mundial.

Los datos sobre el valor añadido de las exportaciones muestran que, como recoge la UNCTAD en un reciente informe *“Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy”* - en torno a un 28% de la cifra de exportaciones mundiales (en términos brutos) corresponden a valor añadido importado para la producción de bienes y servicios que son posteriormente exportados. Ello genera un doble cómputo, que ha de tenerse en cuenta en el análisis de la capacidad competitiva de los países.

De cara a conocer la participación de un país en las CGV² se puede emplear como indicador el porcentaje de las exportaciones del país que for-

TESORERÍA EMPRESAS



**SI SU EMPRESA
FUNCIONA
COMO UN RELOJ,
OBTIENE MÁS
RENDIMIENTO**

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata
de salirte partido a sus condiciones.
Desde las fórmulas de inversión a corto
plazo de 1 mes, y aproveche cada minuto
de rentabilidad con total seguridad y
disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



man parte de cadenas globales de valor, con un doble componente: *upstream*, relativo a los inputs extranjeros, el valor añadido incorporado a las exportaciones del país; y *downstream*, de los inputs del país, el valor añadido por el país y contenido en las exportaciones de países terceros.

EL ROL DE LOS SERVICIOS

Las cadenas globales de valor, como ya se ha indicado, abarcan todo el espectro de actividades necesarias para la obtención de productos y servicios que recibe el consumidor final, y es posible identificarlas en multitud de ámbitos, desde la agroindustria y la producción de maquinaria eléctrica, hasta los servicios empresariales y financieros; aunque su configuración difiere en función del sector de actividad (por ejemplo, para la producción de equipos electrónicos y de transporte generalmente nos encontramos con cadenas de valor más amplias y sofisticadas que el caso de los servicios a empresas).

Los servicios han venido adquiriendo un rol más importante en las cadenas de valor para la producción de bienes. Las ventas al exterior de productos manufacturados incorporan un relevan-

te valor añadido aportado desde el ámbito de los servicios (empresariales, de logística y comunicaciones, etc.) que, en última instancia, contribuyen a la mayor eficiencia operativa de dichas cadenas.

La importancia de los servicios en las CGV también queda reflejada en el hecho de que un 46% del valor aportado por partidas intermedias integradas en las exportaciones finales, corresponde a servicios, mientras que en las exportaciones mundiales (en términos brutos) los servicios sólo representan en torno a un 20% del total.

PERFIL GEOGRÁFICO

Europa presenta un elevado nivel de integración en las CGV, equiparable o incluso superior al asiático. En general, las grandes economías de la OCDE producen internamente una parte importante de los bienes intermedios que precisan, mientras que aquellas otras de menor tamaño y mayor tasa de apertura exterior dependen mucho más de otros mercados para este tipo de abastecimiento³.

A su vez, existe una participación creciente de los países en desarrollo en las CGV, aunque en el caso de las regiones de África y América Latina (con excepciones, como los casos de México y Chile) todavía no están demasiado integradas en estas cadenas. Economías en desarrollo asiáticas y otras en transición europeas presentan un gran dinamismo en términos de intercambios comerciales a través de cadenas de valor⁴. La participación en estas cadenas además tiende a ser más relevante (también la cuota de exportación en términos de valor añadido) en aquellos países con un importante peso de la inversión extranjera directa en relación con el tamaño de su economía, debido a las redes de suministros conformadas por las empresas multinacionales inversoras. Estas cadenas de valor configuradas en torno a multinacionales responden por aproximadamente el 80% del co-

VALOR AÑADIDO DOMÉSTICO EN EL COMERCIO 2010

Región	% del PIB
Global	22
Economías avanzadas	18
UE	26
EEUU	12
Japón	13
Economías en transición	30
Economías en desarrollo	28
África	30
Asia	25
Este y sudeste asiático	24
Sur de Asia	18
Asia occidental	37
América Latina y Caribe	16
Centroamérica	22
Caribe	27
Sudamérica	14

Fuente: UNCTAD.

TESORERÍA EMPRESAS



**SI SU EMPRESA
FUNCIONA
COMO UN RELOJ,
OBTIENE MÁS
RENDIMIENTO**

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata
de esta fe pública a sus condiciones.
Decida las fechas de inversión a corto
plazo de 1 mes y aproveche todo el dinero
de rentabilidad, con total seguridad y
disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



mercado mundial; aunque la contribución de las empresas locales también se estima muy significativa (40% - 50% del valor añadido de las exportaciones), de acuerdo con la UNCTAD.

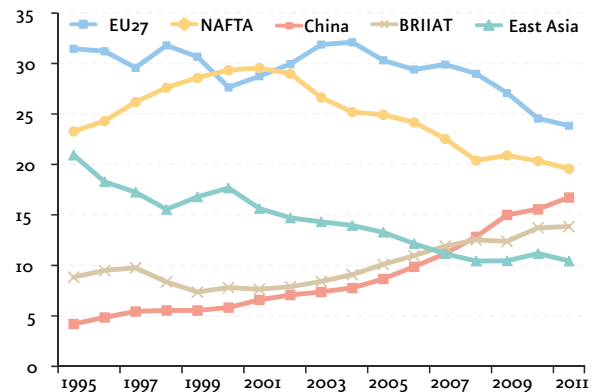
Según esta instancia de Naciones Unidas, parece existir una correlación positiva entre la participación en las CGV y la tasa de crecimiento del PIB per cápita, pudiendo ésta situarse en torno a un 2% por encima de la media en aquellos países que han experimentado un aumento más rápido de su tasa de participación en cadenas de valor. También en términos de empleo se producen efectos positivos de la pertenencia de las economías en desarrollo a CGV. Aunque estos países alberguen actividades que requieran mano de obra escasamente cualificada y aporten poco valor añadido, los puestos de trabajo generados pueden suponer una contribución muy positiva y abrir las puertas a una progresiva aportación de valor en el proceso de desarrollo de nuevas capacidades productivas.

INTEGRACIÓN DE ESPAÑA EN LAS CGV

España participa en las cadenas globales de valor, tanto en lo relativo al componente *upstream* como *downstream*. Si bien, dicha participación es inferior a la de otros muchos países europeos como son los casos de Alemania y Francia. Nuestras exportaciones e importaciones "intermedias" destinadas a la producción de otras mercancías representan el 42% del total exportado (en términos brutos), según datos de la OCDE⁵.

Es fundamentalmente en el seno de la Unión Europea donde España ha forjado esos vínculos e interacciones comerciales insertadas en CGV. Las ventas españolas destinadas a la UE se sitúan en los tramos altos de la cadena de valor, mientras que las dirigidas a los mercados asiáticos y del NAFTA (México, Estados Unidos y Canadá) se ubican en un nivel medio⁶. Si bien, la concentración de las exportaciones españolas en el mercado co-

Evolución de las cuotas regionales de valor añadido en las CGV de manufacturas (% , 2011)



Nota: la región de BRIIAT agrupa a Brasil, Rusia, India, Indonesia, Australia y Turquía; y en Asia Oriental se incluyen Corea del Sur, Japón y Taiwán.

Fuente: Timmer, M. P.; Los, B.; Stehrer, R.; y de Vries, G. (2013). "Fragmentation, Income and Jobs. An Analysis of European Competitiveness". BCE.

munitario es ligeramente inferior en valor añadido (60% en 2009) que en términos brutos (69%)⁷ y, ocurre lo contrario en el caso del NAFTA (10% frente a 6%) y de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, con un 2% frente a 0,8%).

En torno al 75% de las exportaciones españolas de bienes y servicios finales corresponden a valor añadido creado en el mercado doméstico.

La cuota de exportación de España (en el mundo) en términos de valor añadido es, no obstante, prácticamente idéntica a la de en términos brutos (alrededor del 2,4% de las exportaciones mundiales de 2009, OCDE). Una similitud que es patente en el caso de las manufacturas pero no así en los servicios, que presentan una mayor cuota de exportación en valor añadido, reflejando un superior contenido doméstico (sobre todo directo, dentro de la industria). Además, el valor añadido de servicios (especialmente los de distribución y empresariales y, en menor medida, los de transporte, telecomunicaciones y financieros) representa más de un tercio del valor de las exportaciones españolas de bienes, en las que el peso de los servicios ha aumentado notablemente

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata de su caja de gestión a sus condiciones. Decida las fechas de inversión a corto plazo de 1 mes y aproveche cada minuto de rentabilidad con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



en los últimos quince años, hasta 2009 (último dato disponible).

Los datos de la OCDE revelan asimismo que España participa activamente en las CGV asociadas a las industrias química y de equipos de transporte así como a los servicios empresariales, de transportes y de telecomunicaciones y en menor medida a los sectores de alimentación, textil, metales básicos, maquinaria y equipamiento eléctrico.

UN MARCO REGULATORIO PROPICIO

Como ya se apuntaba, la apertura de los mercados es clave para posibilitar las múltiples transacciones comerciales e inversiones en las actividades dentro de las cadenas globales de valor. De hecho, una inserción más limitada en las CGV responde en muchos casos (principalmente en los países menos desarrollados) a la existencia de barreras comerciales significativas. Por ello, lo que se busca es atenuar al máximo estas barreras, para facilitar el acceso a los mercados, reducir los costes, respaldar la competitividad empresarial, y favorecer el crecimiento y desarrollo de los mercados. Pero además,

las CGV necesitan complementarse con marcos regulatorios adecuados, como recoge el informe conjunto de la OCDE, la OMC y la UNCTAD. Unas políticas de comercio e inversiones transparentes, aperturistas y estables son necesarias, pero no suficientes para el aprovechamiento generalizado de las bondades derivadas de las CGV.

Las políticas y negociaciones deben procurar la maximización de las ganancias de una producción fragmentada geográficamente. Hoekman enfatiza en la naturaleza regulatoria de las políticas que encarecen las transacciones comerciales internacionales (existencia de diversas normas que generan duplicidades en costes para las empresas) y reclama un enfoque integral en la concepción de los acuerdos comerciales, que tenga en cuenta todos los aspectos que repercuten en el funcionamiento de las cadenas de suministro.

Asimismo, Hoekman estima que para la identificación de soluciones hay que contar inexorablemente con la participación directa de las empresas, que son las que mejor comprenden el funcionamiento de las cadenas de valor ::

¹ "The future of global value chains in Asia". Presentación de Alicia García Herrero en el OECD Development Centre. Enero 2014.

² OCDE (2013). "Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains".

³ Backer, K. D. and S. Miroudot (2013), "Mapping Global Value Chains", OECD Trade Policy Papers, No. 159, OECD.

⁴ Bernard Hoekman (2013). "Añadir valor". Revista "Finanzas y Desarrollo", diciembre 2013. FMI..

⁵ Base de datos de comercio en valor añadido (TiVA, por sus siglas en inglés).

⁶ Basco, S.; Hauber, P.; y Aspachs, O. (2014). "España y México: dos socios comerciales con un futuro esperanzador". Dossier: Panorama México.

⁷ Bonet, A. (2014). "El comercio español en valor añadido: la cara oculta del sector exterior". Real Instituto Elcano. ARI 1/2014 - 9/1/2014.

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata de su dinero. Haga el depósito a su conveniencia. Dependiendo de los plazos de inversión y del plazo de liquidez, aproveche cada minuto de rentabilidad con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata

