

Práctico 8. Fragmentación de la producción y estrategia de inserción internacional de Uruguay

- 1) **En base a la siguiente nota de prensa publicada en El País de Madrid el 24 de octubre de 2015 responda:**
- a) ¿Qué factores se destacan como propulsores de la conformación de CGV?
 - b) ¿En qué se diferencia la inserción en las CGVs de los países desarrollados respecto a los países en desarrollo?
 - c) ¿Por qué el autor indica que el crecimiento de las exportaciones de un determinado país “sobrestima” el crecimiento de las rentas finales que el país se apropia?

Cadenas globales de valor

Hace 30 años, la producción solo se fragmentaba dentro de bloques regionales; hoy, se reparte por todo el mundo

Guillermo de la Dehesa (presidente de honor del Centre for Economic Policy Research (CEPR) de Londres)

En 1990, el 60% del comercio mundial era entre países desarrollados (Norte-Norte), el 30% entre países desarrollados y en desarrollo (Norte-Sur) y el 10% entre países en desarrollo (Sur-Sur). Veinte años más tarde, en 2010, la rápida expansión de las llamadas “cadenas globales de valor” permite que la mayor parte de los productos y servicios sea producida en múltiples países y exportada finalmente por uno de ellos. Hoy, el 66% del comercio mundial consiste en bienes intermedios, servicios, tecnologías y capitales que se utilizan como inputs para la producción del bien final en un determinado país. Anteriormente, la fragmentación de la producción se hacía sólo dentro de bloques regionales: Norteamérica (NAFTA), la UE y Asia, pero hoy, es global.

La fragmentación de la producción ha ido acelerándose desde 1995, a través de las ventajas de especialización y de costes de diferentes procesos y tareas, especialmente tras la apertura de China e India y otras economías emergentes, que han aumentado extraordinariamente la aportación mundial de mano de obra poco especializada y de menor coste. Además, la enorme caída de los costes de las comunicaciones y de la coordinación, debida a las nuevas tecnologías, ha permitido que sea cada vez más rentable fragmentar la producción de cada bien en más países y concentrar cada tarea o parte de su producción total en el país con los menores costes totales. Ha sido un paso muy importante ya que reduce los movimientos migratorios, aumenta la renta de los países menos desarrollados y permite que los productos finales sean menos caros.

Hoy, en cada país exportador, las importaciones de dichos inputs son tan importantes como las exportaciones del producto intermedio o final para la creación de empleo y de crecimiento económico. Por ejemplo, en 1990, el contenido de inputs importados en el

producto final exportado era del 20%, en 2010, fue del 40% y, en 2030, será del 60%. De ahí que, intentar aplicar hoy medidas proteccionistas, aumentando aranceles, para proteger empleos nacionales, tiene efectos negativos sobre el empleo y especialmente sobre la exportación, al encarecer sus productos y servicios y no poder competir con otros países. Afectará incluso a la exportación agrícola, aunque sólo represente un 7% del comercio mundial. Es decir, para saber exportar hay que saber también importar. Asimismo, hoy los servicios adquieren tanta importancia como los productos, al crecer más rápidamente los procesos de I+D, IT, ensamblado, control de calidad, factoring, marca, marketing, distribución, financiación y servicio postventa, que el resto.

En lugar de producir desempleo, las GVC crean empleo y permiten mantener, en los países desarrollados, a trabajadores especializados en actividades de I+D, tecnología, ingeniería, capital, finanzas y en otros servicios de alto valor añadido, con empleos mejor remunerados y altos estándares tecnológicos y técnicos, de seguridad, de higiene y de salud. Los países en desarrollo y emergentes también se han incorporado a dichas cadenas, ofreciendo no sólo trabajos menos especializados y de menor coste, pero también capital y financiación. En 1995, el capital y el trabajo mundial especializado en la producción de manufacturas alcanzaban el 54% y el resto del capital y trabajo el 46%. En 2009, el primero subía al 63% y el segundo caía al 37%.

Las GVC han sido analizadas a fondo por Marcel P. Timmer, Bart Los, Robert Stehrer, Gaaitzen J. de Vries y Abdul A. Erumban, de las Universidades de Groningen y Viena, durante 2013 y 2014. Por primera vez en la historia, han desarrollado unas bases de datos, basadas en una Tabla Input-Output Mundial (WIOD), financiada por la Comisión Europea, siguiendo los trabajos previos de Wassily Leontief (1936) Premio Nobel en 1973, y utilizando el método de Ronald Miller y Peter Blair (2009), aplicando ambos a 34 industrias, 59 grupos de productos y 560 productos manufacturados y a 14 grupos de productos en 40 países, entre los años 1995 y 2008.

En su análisis, la suma del valor añadido de todos los factores de producción que son, directa o indirectamente, necesarios para producir una unidad del producto final, igualará el valor de producción de dicho producto. Asimismo, introducen el concepto de empleos derivados de la cadena de valor global, es decir, el número de rentas y de empleos directos e indirectos que ha participado en la producción del producto que asimismo igualará el valor final de dicho producto, utilizando las cuentas del factor trabajo, de la base de datos provenientes de dicha tabla input-output mundial.

Así, dichos economistas han podido demostrar que los ingresos por las exportaciones totales de un país concreto no tienen por qué igualar la renta total que finalmente se apropia con dichas exportaciones. El crecimiento de sus exportaciones sobreestima el crecimiento de las rentas finales que se apropia, especialmente en aquellos países que dependen de inputs intermedios importados de otros países. Esto afecta en especial a Alemania y a otras muchas economías medianas y pequeñas muy abiertas, como el Reino Unido Holanda o incluso Italia. La WIOD permite a este grupo de economistas comparar el valor añadido bruto de cada exportación de manufacturas realizada, con el valor añadido bruto final que realmente generan dichas exportaciones finales, para cada país que las exporta, en tanto por ciento y para el período 1995-2008.

Sus resultados, aplicados a los estados miembros de la UE, por orden de sus respectivos PIB, son los siguientes: En Alemania, el crecimiento del valor real bruto promedio de sus "exportaciones" de manufacturas, acumulado durante dichos 13 años, ha sido de un 100%, sin embargo, el crecimiento del valor añadido bruto promedio de su "renta" derivada de dicha exportación ha sido sólo del 10% del total, diez veces menor. En Reino Unido, ambos porcentajes son del 25% y del 2%, es decir, sólo el 8% del total. En Francia, ambos porcentajes son del 60% y del 15%, es decir, el 25% del total. En Italia, ambos porcentajes son del 70% y del 18%, es decir, el 25,7% del total.

En España, ambos porcentajes son del 120% y del 34%, es decir, el crecimiento de su renta bruta generada es del 28,33% del total. En Holanda, ambos porcentajes son del 55% y del 23%, es decir el 41,88% del total. En Suecia, son del 60% y del 24%, es decir, el 40% del total. En Bélgica, son del 40% y del 4%, es decir, del 10% del total. En Austria, son del 140% y 21%, es decir, del 21% del total. En Grecia, son del 190% y del 50%, es decir, del 26,3% del total. En Portugal, son del 70% y del 15%, es decir, el 21,4% del total. En Dinamarca son del 35% y del 12% del total, es decir, del 34% del total. En Finlandia, son del 85% y del 30%, es decir, el 35% del total y, en Irlanda son del 100% y del 85%, el 85% del total.

Los cálculos de la OCDE-WTO (2009) coinciden con los de la tabla WIOD, ya que España alcanza un contenido de valor añadido extranjero de sus exportaciones del 21,5% por encima de Italia 20,9% y del Reino Unido 19%, pero bastante por debajo de Alemania (27%) y de Francia (25%).

La WIOD calcula, asimismo, para dichos países, los cambios que se han operado en sus dotaciones de capital y de mano de obra de baja, de media y de alta cualificación, durante dicho período 1995-2008. En España, su capital sólo ha aumentado un 1%, su mano de obra no cualificada ha caído un 12,9%, su mano de obra de cualificación media ha aumentado un 4,7% y la de cualificación alta lo ha hecho en un 8,1%. En Italia, su capital ha caído un 1,1%, su mano de obra no cualificada ha caído un 14,8%, la de cualificación media ha aumentado un 10,4% y la de alta cualificación ha aumentado un 5,5%. Por el contrario, Alemania ha aumentado su capital un 6,8%, ha reducido su trabajo no cualificado en un 2,85% y el de cualificación media en un 7,4% y ha aumentado el de alta cualificación en un 3,4% centrándose solamente en capital y trabajo muy cualificados.

Comparativamente, España no sale mal ya que es la tercera que más ha aumentado su mano de obra más cualificada, tras Reino Unido 10,2%, Holanda 8,9% y Francia 8,4%, por encima de Corea del Sur, Japón y demás países desarrollados. Estudios recientes como Acemoglu y Autor (2011) y Autor, Levy y Murnane (2003), lanzan la hipótesis de que las nuevas tecnologías de la información, a través de la "hipótesis de rutinización", permiten que el capital compita con las tareas rutinarias de los trabajadores cualificados, al mismo tiempo que complementa las de los de mayor cualificación con tareas abstractas, no teniendo impacto alguno en las tareas de los menos cualificados. Estados Unidos y el Reino Unido llevan ya una década invirtiendo mucho más en activos intangibles (capital basado en el conocimiento) que en maquinaria y fábricas."

2) Los siguientes artículos integran el capítulo de Inversiones del TLC entre Chile y Estados Unidos. Comente el alcance de cada uno de estos artículos.

“Artículo 10.2: Trato nacional

1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones en su territorio.

2. Cada Parte otorgará a las inversiones cubiertas un trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones.

3. El trato otorgado por una Parte de conformidad con los párrafos 1 y 2 significa, respecto a un gobierno de nivel regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas e inversiones de inversionistas de la Parte de la que forma parte.

Artículo 10.3: Trato de nación más favorecida

1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones en su territorio.

2. Cada Parte otorgará a las inversiones cubiertas un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de inversionistas de cualquier país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones.

Artículo 10.5: Requisitos de desempeño

Requisitos de desempeño obligatorios

1. Ninguna Parte podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ninguna obligación o compromiso, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación o venta o cualquier otra forma de disposición de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país que no sea Parte en su territorio para:

(a) exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios;

(b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;

(c) adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o adquirir mercancías de personas en su territorio;

(d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;

(e) restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas;

(f) transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad; o

(g) actuar como el proveedor exclusivo desde el territorio de la Parte de las mercancías que produce o servicios que suministre para un mercado regional específico o al mercado mundial.

Ventajas sujetas a requisitos de desempeño

2. Ninguna de las Partes podrá condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo la misma, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, o venta o cualquier otra forma de disposición de una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o que no sea Parte, al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos:

(a) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;

(b) adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidos en su territorio, o a adquirir mercancías de personas en su territorio;

(c) relacionar, en cualquier forma, el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; o

(d) restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas”

3) En base al siguiente artículo de prensa publicado en El Observador el 21 de junio de 2024, discuta en qué medida las posturas del analista abordan la discusión planteada respecto a la estrategia de inserción económica de acuerdo a lo visto en clase.

“URUGUAY NECESITA CERRAR ACUERDOS COMERCIALES CON TERCEROS “CON O SIN LA JAULA DEL MERCOSUR” PARA ESO DEBE “CAMBIAR SU ESTATUS” EN EL BLOQUE, AFIRMÓ GONZALO OLEGGINI

21 JUNIO, 2024

SI BIEN EL ANALISTA EN ASUNTOS INTERNACIONALES PONDERA EL RIESGO DE QUE LOS PAÍSES SOCIOS TOMEN REPRESALIAS ANTE UN CAMBIO DE ESTATUS, ENTIENDE QUE ELLO NO IMPLICARÍA ABANDONAR LA ZONA DE LIBRE COMERCIO. EVALUÓ QUE EL BLOQUE ES UN CORSÉ QUE “NOS MANTIENE EN UNA GANANCIA DE UNOS US\$ 10.000 MILLONES” AL AÑO Y QUE POR ESO ES NECESARIO “ABRIRNOS AL MUNDO, CAMBIAR EL ESTATUS”. DE HACERLO, ESTIMÓ QUE EL PAÍS PODRÍA ALCANZAR EXPORTACIONES ANUALES DE “US\$ 50.000 O US\$ 60.000 MILLONES”.

LOS ÚLTIMOS DATOS DE COMERCIO EXTERIOR PUBLICADOS POR URUGUAY XXI, MOSTRARON QUE LAS EXPORTACIONES CRECIERON UN 8% INTERANUAL EN MAYO, ACUMULANDO EN EL AÑO VENTAS AL EXTERIOR POR US\$ 4.921 MILLONES EN LO QUE VA DEL AÑO, LO QUE IMPLICÓ UNA SUBA DE 5% INTERANUAL. LAS COLOCACIONES URUGUAYAS, SE VIERON POTENCIADAS POR LA INCIDENCIA DEL “ARROZ, LOS VEHÍCULOS, LOS SUBPRODUCTOS CÁRNICOS Y LA MADERA”, PERO CON UNA MERMA PRODUCTO DE LAS VENTAS DE “LA MALTA Y LA CARNE BOVINA” QUE TUVIERON UN IMPACTO NEGATIVO EN LAS CIFRAS DEL MES.

EN PALABRAS DEL DOCENTE Y EXPERTO EN ASUNTOS INTERNACIONALES Y LOGÍSTICA, GONZALO OLEGGINI, LOS FACTORES QUE HAY QUE TENER EN CUENTA PARA ENTENDER ESTE REPUNTE DE LAS EXPORTACIONES SON VARIOS. POR UN LADO, LAS VENTAS TRANSFRONTERIZAS TRAÍAN CONSIGO UN “PEQUEÑO EFECTO ARRASTRE” DE RETRASO POR LA SEMANA DE TURISMO, QUE ESTE AÑO CAYÓ EN MARZO Y EN 2023 EN ABRIL Y “COMPACTÓ EN UN PERÍODO MÁS CORTO LA SALIDA DE MUCHOS PRODUCTOS”. TAMBIÉN INCIDIÓ “LA CUESTIÓN CLIMÁTICA”, QUE DEMORÓ PARTE DE LA COSECHA Y, POR TANTO, TAMBIÉN LA EXPORTACIÓN DE LOS MISMOS, AUNQUE DE FORMA PARALELA HUBO “UN AUMENTO EN EL ÁREA SEMBRADA Y MEJORES RENDIMIENTOS”.

“UN COMERCIO DE DOS MITADES”

POR OTRO LADO, SEGÚN DIJO ENTREVISTADO POR CRÓNICAS EN RELACIÓN AL ATRASO CAMBIARIO QUE SEÑALA EL SECTOR EXPORTADOR, EL CAMINO “ES TRATAR DE MEJORAR LA COMPETITIVIDAD, NO EL TIPO DE CAMBIO, SINO LOS COSTOS LOGÍSTICOS COMO LA ENERGÍA Y EL COMBUSTIBLE”. ADICIONALMENTE, PLANTEÓ QUE LAS INUNDACIONES EN BRASIL CONSTITUYEN “UNA SITUACIÓN COYUNTURAL” QUE PRINCIPALMENTE ATACARÁ AL SECTOR LÁCTEO DURANTE ALGUNOS MESES.

A SU VEZ, EN LO QUE RESPECTA AL RANKING DE DESTINOS, CHINA OCUPA EL PRIMER PUESTO, SEGUIDO POR BRASIL Y LA UNIÓN EUROPEA (UE) EN SEGUNDO Y TERCER LUGAR, RESPECTIVAMENTE. PARA EL EXPERTO, EL ÚNICO MOVIMIENTO RELEVANTE ENTRE LOS PAÍSES COMPRADORES DE URUGUAY ES “LA BAJA DE CHINA POR UN MENOR VOLUMEN DE COMPRAS, MAYORMENTE DE CARNE VACUNA”, CON UN GIGANTE ASIÁTICO QUE “ANTES ESTABA DESPEGADO, Y ESO AHORA ESTÁ CAMBIANDO”. LO ANTERIOR, GENERA UN EFECTO ARRASTRE Y “VA PERDIENDO PIE” FRENTE A BRASIL, LA UE Y ESTADOS UNIDOS. EL CASO DE ARGELIA TAMBIÉN ES RELEVANTE, PAÍS QUE “APARECE DE FORMA ESPORÁDICA” PORQUE, AL GANAR LICITACIONES PÚBLICAS PARA EL APROVISIONAMIENTO DE LÁCTEOS AL PAÍS AFRICANO, URUGUAY “GENERA GRANDES VOLÚMENES DE EXPORTACIÓN”.

“QUITANDO EL MOVIMIENTO DE CHINA, LOS PAÍSES (A LOS QUE EXPORTA) URUGUAY SON LOS MISMOS DE SIEMPRE Y EN PORCENTAJES MUY SIMILARES. AUMENTAR ESTOS VOLÚMENES ES UNO DE LOS GRANDES DESAFÍOS EN MATERIA DE INSERCIÓN INTERNACIONAL”, DIJO OLEGGINI. A SU VEZ, RECALCÓ QUE AÚN RESTA CONQUISTAR MERCADOS EN ASIA-PACÍFICO COMO INDONESIA, INDIA Y PAKISTÁN, QUE CUENTAN CON MERCADOS QUE IMPORTAN LOS PRODUCTOS QUE OFRECE NUESTRA EXPORTACIÓN TRADICIONAL. SIN EMBARGO, EL PROFESIONAL ADVIRTIÓ QUE, EN POCO TIEMPO, URUGUAY PODRÍA PASAR A TENER “UN COMERCIO DE DOS MITADES”, YA QUE LOS SERVICIOS PASAN A TENER CADA VEZ MÁS PESO EN LAS SALIDAS A LOS MERCADOS DEL MUNDO DESDE MONTEVIDEO: SOFTWARE, SERVICIOS AUDIOVISUALES, LOGÍSTICA, TURISMO, ENTRE OTROS. “NO FALTA MUCHO PARA QUE LA CANTIDAD DE EXPORTACIONES DE SERVICIOS SEA LA MISMA QUE LA DE BIENES”, AGREGÓ.

“CAMBIO DE ESTATUS”

TAL COMO SOSTUVO OLEGGINI, SI BIEN EL TLC ENTRE URUGUAY Y CHINA ES POCO PROBABLE, EL PAÍS NECESITA NEGOCIAR ACUERDOS CON TERCEROS Y EL MERCOSUR “NO DEBERÍA SER UN OBSTÁCULO PARA ELLO”. EN ESA LÍNEA, SI EFECTIVAMENTE PERTENECER AL BLOQUE SE CONVIERTE EN UNA DIFICULTAD, PROPONE “BUSCAR UN CAMBIO DE ESTATUS”, YA QUE “HACE 10 AÑOS QUE VENDEMOS LOS MISMOS PRODUCTOS Y VOLÚMENES POR UN BLOQUE QUE NO LE PERMITE AL PAÍS ABRIR NUEVOS MERCADOS”, RENUNCIANDO A UN “POTENCIAL DE US\$ 50.000 O US\$ 60.000 MILLONES”.

LO ANTERIOR NO SIGNIFICA “ABANDONAR LA ZONA DE LIBRE COMERCIO”, POR LO QUE NO CAERÍAN LOS ACUERDOS CON ARGENTINA, BRASIL Y PARAGUAY, SINO PRESCINDIR DEL “ARANCEL EXTERNO COMÚN”.

RESPECTO AL RIESGO QUE ESO IMPLICARÍA, EL ESPECIALISTA AFIRMÓ QUE “CONOCEMOS A NUESTROS VECINOS Y SABEMOS QUE VAN A TOMAR ALGUNA REPRESALIA QUE PUEDE LLEVAR A QUE BAJEN LAS EXPORTACIONES A BRASIL O ARGENTINA, AUNQUE A ESTE ÚLTIMO NO LE VENDEMOS NADA”.

DE TODAS MANERAS, MANTERNOS ADHERIDOS “NOS LIMITA A UNA GANANCIA DE US\$ 10.000 MILLONES SIN POSIBILIDAD DE AVANZAR, Y EL MUNDO ES GRANDE, HAY MUCHO MÁS POR GANAR AFUERA DE LO QUE HAY PARA GANAR ADENTRO”, ASEGURÓ.

LA GESTIÓN DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL

LAS CRÍTICAS AL MANEJO DE LA APERTURA INTERNACIONAL SON UN CUESTIONAMIENTO RECURRENTE DE LA OPOSICIÓN ANTE LA ACTUACIÓN DEL OFICIALISMO. PARA OLEGGINI, SI BIEN “SE HICIERON INTENTOS”, LAS NEGOCIACIONES SE TRUNCARON CUANDO “URUGUAY RECIBIÓ EL VETO DE SUS SOCIOS REGIONALES”, POR LO QUE SE TOMÓ UN CAMINO QUE IMPLICÓ “RENUNCIAR A LOS ACUERDOS MACRO” PARA BUSCAR LA “HABILITACIÓN PRODUCTO A PRODUCTO” COMO UNA SUERTE DE “PLAN B”.

“LA INSERCIÓN INTERNACIONAL QUE BUSCABA LOGRAR ACUERDOS COMERCIALES CON TERCEROS FUE TOTALMENTE FRENADA POR LOS SOCIOS DEL BLOQUE”, DIJO EL EXPERTO, QUIEN A SU VEZ DETECTA MEJORAS Y AVANCES PUNTUALES, AUNQUE “NO LOS QUE SE PROYECTARON”, QUE IBAN POR EL LADO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

“EDICIÓN IMPRESA ECONOMÍA Y POLÍTICA 24.05.16 | 00:00