



Integración & Comercio

Nº 32

Año 15

Enero-Junio 2011

@revista

Publicación Electrónica Semestral



BID

Banco Interamericano de Desarrollo
Sector de Integración y Comercio
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe



Integración & Comercio

N° **32** // Volumen **15** // Enero-Junio 2011

RNP: 926190
ISSN: 1995-9524

*Publicación propiedad del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe,
Banco Interamericano de Desarrollo (BID-INTAL). Todos los derechos reservados.*

Comité de Dirección

Ricardo Carciofi
Antoni Estevadeordal

Comité Editorial

Gala Gómez Minujín
Erika Francescon
Juan Martín
Christian Volpe

Coordinación-Edición

Susana M. Filippa
Julieta S. Tarquini

Las ideas y opiniones expuestas en los estudios que incluye la revista son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no necesariamente reflejan políticas o posiciones del BID-INTAL. Se autoriza la mención de los trabajos aquí publicados, siempre que se indique su procedencia. En tal caso, se agradecerá el envío de un ejemplar de la publicación a la Dirección de la revista.

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe

Esmeralda 130 Piso 16
C1035ABD Buenos Aires, Argentina
Tel: (54 11) 4323-2350
Fax: (54 11) 4323-2365
e-mail: intal@iadb.org
<http://www.iadb.org/intal>



ÍNDICE

E EL COMERCIO Y LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN A ESCALA INTERNACIONAL: PERSPECTIVAS PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	1
<i>Juan Blyde y Christian Volpe Martincus</i>	
A RTÍCULOS	7
<i>Fragmentación internacional de la producción ¿Cuáles son sus efectos en el mercado laboral?</i>	9
<i>Sascha O. Becker y Karolina Ekholm</i>	
<i>Redes de distribución regional de la producción y organización en ejes en América Latina y en el Este Asiático: una perspectiva a largo plazo</i>	21
<i>Lurong Chen y Philippe De Lombaerde</i>	
<i>Cadenas globales de valor y sofisticación de la canasta de exportación en América Latina</i>	41
<i>Manuel Flores y Marcel Vaillant</i>	
<i>Cadenas globales de valor en el sector servicios: estrategias empresarias e inserción de los países de América Latina</i>	57
<i>Andrés López, Andrés Niembro y Daniela Ramos</i>	



ENTREVISTAS 69

Entrevistas del panel sobre cadenas globales de valor

Javier Martínez Álvarez (TENARIS) 71

Daniel Herrero (TOYOTA) 75

Jorge E. Sequeira Picado (PROCOMER) 79

ESTADÍSTICAS 85

RESEÑAS DE LIBROS Y ARTÍCULOS 95

*Power and Plenty Trade, War, and the World Economy
in the Second Millennium* 97

Ricardo Carciofi

*El procedimiento de opinión consultiva en el Protocolo de Olivos
sobre resolución de Controversias* 101

Luis Fernando Castillo Argañarás

*Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin-
American and the Caribbean Trade* 103

María M. Supervielle

EL COMERCIO Y LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN A ESCALA INTERNACIONAL

Perspectivas para América Latina y el Caribe

JUAN BLYDE

Economista Senior del Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Entre las áreas de investigación de Juan se encuentran, la relación entre el comercio y la productividad de las firmas, los efectos derrame de la inversión extranjera directa (IED), los derechos de propiedad intelectual, los determinantes de los costos de transporte y la relación entre las disparidades regionales y el comercio, entre otros. Recibió un doctorado en economía en la Universidad de Colorado en Boulder en 1998 y una licenciatura en economía en la Universidad Católica Andrés Bello (Venezuela) en 1992. Se incorporó al BID en el año 2000.

Antes de trabajar en el BID, trabajó como economista en la Oficina de Asesoría Económica del Congreso de Venezuela. Juan ha publicado en diferentes revistas académicas como Review of Development Economics, Journal of Economic Integration and the International Trade Journal.

CHRISTIAN VOLPE MARTINCUS

Economista Senior en el Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Sus áreas de investigación incluyen el impacto de la integración en los patrones de especialización, el papel de la promoción de las exportaciones en el desarrollo exportador, el efecto de las certificaciones sobre el desempeño de las firmas en materia de exportación, la interacción entre innovación y exportaciones, el efecto de los costos del transporte sobre los flujos comerciales, entre otros. Recientemente lideró un proyecto sobre la efectividad de las políticas de promoción de las exportaciones en América Latina y el Caribe, que incluyó un análisis institucional profundo de las entidades encargadas de implementar estas políticas, como así también evaluaciones detalladas de su impacto en una serie de países de la región. El producto final de este proyecto fue un informe institucional del BID denominado "Odisea en los Mercados Internacionales", que se publicó en el mes de octubre de 2010. Antes de ingresar al BID, trabajó para el Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, y fue asesor de la Comisión MERCOSUR de la Cámara de Diputados de la Nación, en Argentina.

Además, fue investigador del Centro de Estudios de la Integración Europea en Bonn, Alemania. Christian tiene un Doctorado en Economía otorgado por la Universidad de Bonn, y un Master en Economía de la Universidad Nacional de la Plata (Argentina). Ha realizado presentaciones en numerosos talleres y conferencias internacionales y ha publicado trabajos sobre comercio internacional y geografía económica en varias revistas profesionales internacionales.

INTRODUCCIÓN

Si bien la separación geográfica en dos o más países de las actividades que se relacionan con un bien o servicio no es un tema nuevo, en las últimas décadas la economía mundial ha experimentado una intensificación sin precedentes de este fenómeno. La

consecuente organización de la producción a escala internacional ha incrementado sustancialmente la interdependencia entre las economías del planeta, lo que se ha traducido en un rápido crecimiento del comercio de insumos intermedios y de servicios (Yeat, 2001; Hummels, Ishii y Yi, 2001; UNCTAD, 2004). No sorprende que dicho desarrollo haya atraído la

atención de investigadores, empresarios y responsables de políticas por igual, y que los mismos no ahorraran palabras para describirlo mediante expresiones como la fragmentación internacional de la producción, el *offshoring*, las cadenas globales de valor, las redes internacionales de producción, la segmentación de la cadena de valor agregado (Krugman, 1995), la desintegración de la producción (Feenstra, 1998), la deslocalización (Leamer, 1996), o la gran desagregación (Baldwin, 2006).

Desde el punto de vista de los países en desarrollo, un incremento en la fragmentación internacional de la producción genera la oportunidad de participar en transacciones comerciales internacionales que antes prácticamente no estaban a su alcance. En particular, este proceso de fragmentación le permite a estos países formar parte de una división internacional cada vez más especializada del trabajo, e ingresar en redes transfronterizas de producción compartida mediante la participación en una sola (o en unas pocas) faceta(s) de las actividades que son necesarias para producir un producto final. En ausencia de dicha especialización vertical, las economías emergentes tendrían que manejar con destreza procesos completos de producción para poder ser competidores viables en los mercados mundiales.

El hecho de que la fragmentación internacional de la producción puede brindarle a los países en desarrollo nuevas oportunidades para diversificar su comercio resulta de especial importancia para América Latina y el Caribe (ALC), ya que la base de exportación de esta región todavía se concentra en gran medida en sectores que utilizan intensivamente recursos naturales, lo que se ha intensificado aún más en la última década con la emergencia de China. Además, conforme a las investigaciones existentes, la participación de empresas en cadenas internacionales de producción puede estar asociada a beneficios adicionales, incluyendo aquellos obtenidos por derrames de conocimientos, o mayores recursos financieros que emanan de la red. En vista de su importancia, queda claro que estas tendencias nuevas ameritan un análisis detallado. En este sentido, se plantean dos preguntas relevantes: ¿Cuáles son los principales motores de la fragmentación y tercerización de la producción en el exterior? ¿Qué políticas pueden seguir los países para aumentar su nivel de participación en la producción transfronteriza compartida?

GUÍA TEÓRICA “FRAGMENTADA”

Lamentablemente no existe una teoría unificada que abarque todas las dimensiones de la fragmentación internacional de la producción. Por el contrario, los estudios disponibles se basan en varios marcos teóricos que se concentran en los diferentes aspectos de este fenómeno como, por ejemplo, estudios de equilibrio general sobre las implicancias para el comercio, los salarios y la productividad (Yi, 2003; Grossman y Rossi-Hansberg, 2008; Jones y Kierkowski, 2001), análisis que primordialmente examinan las actividades multinacionales (Helpman, 1984; Helpman y Krugman, 1985), y las teorías que se refieren a quiénes mantienen el control de la producción desagregada (Antras, 2003; Antras y Helpman, 2008).

Sin embargo, una noción común e intrínseca a estos marcos sugiere que las empresas tienden a dividir el proceso de producción en varios bloques, y los reubican en lugares remotos que cuentan con diferentes ventajas específicas, siempre que los costos adicionales de coordinar estos bloques remotos, sumados a los costos de trasladar los insumos, sean inferiores al monto que se ahorran a través del proceso de fragmentación *per se*. Ciertamente no es casualidad que en décadas recientes la producción mundial se dividiera crecientemente en fragmentos independientes. Precisamente, en ese período, los costos de coordinación de los bloques de producción en sitios distantes disminuyeron significativamente, debido a las mejoras en la tecnología de las comunicaciones (por ejemplo, faxes, correos electrónicos, videoconferencias, etc.), y el aumento en la calidad del transporte y la velocidad de entrega (Hummels, 2007).

El proceso de fragmentación internacional de la producción no se limita al *offshoring* de insumos y componentes sino que también se relaciona con los servicios. La fragmentación internacional puede llegar directamente a la fábrica bajo la forma de una tercerización de una determinada etapa de la producción, o de un departamento en particular, o de un puesto de trabajo. En realidad, lo que resulta novedoso en estos niveles más refinados de fragmentación es que el tipo de puesto o tarea que es objeto del *offshoring* puede ser un trabajo que se realiza en un amplio abanico de sectores. Por ejemplo, el ingreso de datos puede ser objeto de *offshoring* en sectores de uso intensivo de mano de obra y en sectores de uso intensivo del

capital. Esto hace que sea especialmente difícil clasificar a los potenciales ganadores y perdedores de este tipo de presiones competitivas internacionales, según el sector en el que trabajan, como es común hacerlo en los modelos tradicionales de comercio (Antras y Helpman, 2008). Sin embargo, lo que queda claro es que la fragmentación internacional de la producción se refiere a bloques de producción y también a servicios, una característica que sin duda tiene consecuencias importantes para ALC.

Dada la relevancia del fenómeno, cabe preguntarse naturalmente cuál es la posición en estos desarrollos. Las cifras que se muestran en la *sección de datos* de esta Revista revelan que la participación de ALC en este tipo de producción compartida es baja, en especial cuando se la compara con Asia. Las preguntas relevantes que aparecen entonces son: (i) ¿Cuáles son los factores que desalientan la participación de los países ALC en las redes globales y regionales de producción? y (ii) ¿Cuáles son las perspectivas de la región para profundizar su inserción en las cadenas globales de valor?

Esta edición de la *Revista Integración & Comercio* está precisamente dedicada a examinar los factores determinantes y las implicancias de la fragmentación internacional de la producción, desde el punto de vista de ALC. Gracias a una serie de contribuciones de expertos en este campo, se han podido analizar y debatir en detalle muchos aspectos importantes inherentes a la participación de la región en las cadenas globales de valor. El objetivo final y el común denominador de estos aportes es alentar un mayor debate sobre políticas en la región, en torno a este tema que adquiere cada vez mayor importancia.

CONTRIBUCIONES INCLUIDAS EN ESTA EDICIÓN

El primer artículo, de Sascha O. Becker y Karolina Ekholm, analiza en profundidad la bibliografía sobre fragmentación internacional de la producción, incluyendo aportes que estudian las fuerzas que impulsan dicha fragmentación, así como también otros que exploran sus consecuencias económicas. Sobre la base de esta consideración inicial, los autores presentan un debate estimulante sobre temas de políticas, donde la educación como la movilidad en el trabajo juegan un papel crítico.

El segundo artículo, preparado por Lurong Chen y Philippe De Lombaerde recurre directamente al análisis estadístico para describir la participación de América Latina en redes transfronterizas de producción compartida regionalmente. Los autores comparan la situación de América Latina con el Este Asiático, una región conocida por la prevalencia de redes regionales de producción. Los resultados confirman algunas de las hipótesis existentes entre economistas y profesionales como, por ejemplo, que la interdependencia económica regional en América Latina no es tan fuerte como en el Este Asiático, o que la composición del comercio intrarregional es muy diferente entre ambas regiones, con un mayor sesgo en la región asiática hacia el comercio de partes y componentes manufacturados. Sin embargo, al observar la dinámica a través del tiempo, los autores encuentran que ALC ha tendido a disminuir paulatinamente la brecha existente en relación con este tipo de comercio intrarregional. Por último, los autores expresan sus reflexiones en torno a las posibles estrategias para mejorar las posibilidades de compartir la producción regional en ALC.

El artículo de Manuel Flores y Marcel Vaillant lleva el análisis empírico al nivel de bienes para examinar en mayor detalle los patrones de especialización en varios países de ALC, y cómo se relacionan con la participación en redes de producción internacionales. Mediante la utilización de técnicas desarrolladas recientemente para medir el nivel de sofisticación de la canasta de exportaciones de un país, los autores encuentran que, en general, ALC presenta niveles bajos de sofisticación en sus exportaciones, las que normalmente incluyen productos básicos o *commodities* y bienes de uso intensivo de los recursos naturales.¹ Sin embargo, existen diferencias importantes entre las economías de ALC. Países como Brasil, México y Argentina tienen niveles de sofisticación de sus exportaciones por sobre la media. Los resultados obtenidos por los autores en su análisis de evolución de las canastas de exportaciones de los diferentes países revela patrones interesantes. Así, por ejemplo, Costa Rica, Colombia, Perú y Uruguay aparecen con elevados niveles de sofisticación, precisamente en los bienes que comenzaron a exportar

¹ El nivel de sofisticación de un bien se relaciona con la cantidad de países que se especializan en la producción de ese tipo de bienes, así como con las características de dichos países como, por ejemplo, su nivel de ingresos. Véase Hausmann e Hidalgo (2009).

en forma competitiva en tiempos recientes. Los autores vinculan estos cambios incipientes en las tendencias a la especialización, con una creciente participación en las cadenas globales de valor.

Según se mencionó anteriormente, el proceso de fragmentación internacional de la producción no se limita al *offshoring* de insumos y componentes, sino que se relaciona también con los servicios. Parte de la desagregación se ha extendido de las fábricas a las oficinas, lo que ha resultado en el *offshoring* de muchos puestos de trabajo en el sector de servicios (Amiti y Wei, 2005). En el *cuarto artículo* de esta edición, Andrés López, Andrés Niembro y Daniela Ramos abordan precisamente el tema del *offshoring* de servicios en

ALC. Luego de evaluar las perspectivas de exportación de servicios desde América Latina, los autores enfatizan que las políticas públicas muy probablemente jugarán un papel clave, especialmente para atraer inversiones, estimular la exportación de servicios y lograr una inserción estable en las cadenas globales de valor, lo que puede generar derrames y encadenamientos con otros sectores de la economía.

En síntesis, estos artículos ofrecen información valiosa para los encargados de formular las políticas, así como para los profesionales y expertos de la región sobre un fenómeno que está cambiando los patrones mundiales del comercio y la inversión. ♦

BIBLIOGRAFÍA

- AMITI, M. Y S. J. WEI. 2005. "Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?", *Economic Policy*, 20.
- ANTRAS, P. 2003. "Firms, Contracts, and Trade Structure". *Quarterly Journal of Economics*, 118.
- & E. HELPMAN. 2008. "Contractual Frictions and Global Sourcing", en: Helpman, E., D. Marin y T. Verdier (eds), *The Organization of Firms in a Global Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- BALDWIN, RICHARD. 2006. "Globalization: The Great Unbundling(s)", informe preparado por la Oficina del Primer Ministro de Finlandia (durante su Presidencia de la UE en 2006).
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD). 2004. *World Investment Report, The Shift Towards Services*. Naciones Unidas.
- FEENSTRA, ROBERT. 1998. "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives*, 2(4).
- GROSSMAN, G. M. Y R. ROSSI-HANSBERG. 2008. "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring", *American Economic Review*, 98.
- HAUSMANN, R. E HIDALGO C. 2009. "The Building Blocks of Economic Complexity", *PNAS*, 106(26).
- HELPMAN, E. 1984. "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy*, 92.
- Y P. KRUGMAN. 1985. *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- HUMMELS, D. 2007. "Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization", *Journal of Economic Perspectives*. 21(3).

-----; JUN ISHII Y KEI-MU YI. 2001. "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade", *Journal of International Economics*, 54(1).

JONES, R. W. Y H. KIERKOWSKI. 2001. "Globalization and the Consequences of International Fragmentation", en: R. Dornbusch (ed.) *Money, Capital Mobility and Trade: Essays in Honor of Robert A. Mundell*. Cambridge, MA: MIT Press.

KRUGMAN, PAUL. 1995. "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brooking Papers on Economic Activity*, 1.

LEAMER, EDWARD E. 1996. "In Search of Stolper-Samuelson Effects on U.S. Wages", NBER Working Paper 5427.

YEAT, ALEXANDER. 2001. "Just How Big is Global Production Sharing", en: Sven W. Arndt y Henryk Kierzkowski (Eds.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press.

YI, K-M. 2003. "Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade", *Journal of Political Economy* 111.





Artículos

FRAGMENTACIÓN INTERNACIONAL DE LA PRODUCCIÓN ¿CUÁLES SON SUS EFECTOS EN EL MERCADO LABORAL?

SASCHA O. BECKER

Profesor adjunto de economía de la Universidad de Warwick. Obtuvo su doctorado en el Instituto Universitario Europeo, Florencia, en 2001. Se desempeñó como profesor adjunto en Munich (2002-2008) antes de su traslado a Escocia (2008-2010). Sus investigaciones se han publicado en diversas revistas especializadas, como American Economic Review y Quarterly Journal of Economics.

KAROLINA EKHOLM*

Gobernadora adjunta del Banco de Suecia (Sveriges Riksbank). Actualmente en uso de licencia del cargo de profesora de la Universidad de Estocolmo. Obtuvo su doctorado en la Universidad de Lund, en 1995. Desde entonces ha ejercido cargos en el Instituto de Investigaciones de Economía Industrial de Estocolmo y en la Escuela de Economía de Estocolmo. Sus investigaciones versan principalmente sobre comercio internacional e inversión, en especial, los factores que los movilizan y las consecuencias de la inversión extranjera directa y la deslocalización.

El presente artículo presenta una reseña de la literatura dedicada al análisis de los efectos de la fragmentación internacional de la producción en el mercado laboral. Esta literatura se ha ocupado básicamente de analizar de qué manera la mayor fragmentación de la producción afecta los salarios relativos de los trabajadores calificados y de los no calificados en los países desarrollados. Sin embargo, para comprender cabalmente las consecuencias de este fenómeno, deben considerarse muchas otras cuestiones, como los efectos en la productividad, la asignación de recursos y el desempleo de equilibrio. Además, es importante entender los motores impulsores del fenómeno. El trabajo da cuenta de los estudios llevados a cabo acerca de estas cuestiones hasta la fecha y analiza posibles líneas de investigación futuras.

INTRODUCCIÓN

Cuando, a comienzos del siglo XIX, David Ricardo escribió su trascendental tratado acerca de los beneficios del comercio, el derecho internacional era mayormente considerado como el intercambio de determinados productos acabados por otros productos

acabados. Ricardo expone su famoso ejemplo de intercambio comercial de prendas de vestir inglesas por vinos portugueses, y su análisis parte de la base de que las fábricas utilizan mano de obra y maquinarias locales para la fabricación de sus productos, parte de los cuales se despachan posteriormente a otros países a cambio de bienes terminados extranjeros.

* Sveriges Riksbank. El presente artículo refleja las opiniones de la autora, que el Sveriges Riskbank no necesariamente comparte.

Hoy, la organización internacional de la producción es muy distinta. Los productores y prestadores de servicios tercerizan (o externalizan) servicios intermedios en el extranjero, y los fabricantes integran la mano de obra y el equipamiento electrónico a la distancia (véase, por ejemplo, Feenstra, 2010). Los materiales semiacabados y los bienes intermedios semi-terminados se envían al extranjero para su procesamiento, de modo tal que es posible que los componentes de un producto acabado hayan cruzado las fronteras de distintos países muchas veces antes de que el producto terminado llegue a su consumidor final. La organización de la producción puede caracterizarse como una estructura de “especialización vertical”: los países se especializan más en las distintas etapas de la producción de un bien terminado que en la elaboración de diferentes productos finales (Hummels *et al.*, 2001; Yi, 2003).

Para ilustrar hasta qué punto se puede fragmentar la producción, tomemos el caso del *iPod*. Linden *et al.* (2009) estimaron que el disco duro —fabricado por la japonesa Toshiba en sus subsidiarias radicadas en China— representaba el 51% del costo de todas las partes. El módulo y el *driver* de la pantalla, producidos en Japón, explicaban el 16% del costo. Los insumos provistos por Samsung desde Corea representaban el 2% del costo. El montaje final, que explica el 3% del costo de insumos, estuvo a cargo de la planta ubicada en China de una empresa taiwanesa. No se pudo determinar la procedencia del 20% de los insumos, y el 9% del costo de los insumos fue aportado por empresas estadounidenses. Sin embargo, estas firmas producían parte de sus insumos en Singapur y Taiwán.

El fenómeno de la deslocalización (“*offshoring*”, en inglés), que por lo general se define como el traslado de determinados procesos de las empresas al exterior, fue objeto de amplio debate hace algunos años.¹ Pareció conferir una nueva dimensión a la tendencia más general hacia una mayor globalización, dimensión que más claramente que otras pareció amenazar los puestos de trabajo de las economías avanzadas de América del Norte y Europa.

¹ En la literatura inicial se utilizaba el término “tercerización internacional” (por ejemplo, Feenstra y Handson, 1996). Pero como la “tercerización” podía ser un fenómeno puramente nacional sin ninguna relación con la globalización, daba lugar a cierta confusión. En la bibliografía más reciente, parece preferirse el término “deslocalización”.

La crisis financiera y la grave recesión que las economías más desarrolladas debieron enfrentar como consecuencia de aquella desviaron, en cierto modo, la atención de la cuestión de la deslocalización (lo que en algún sentido puso de manifiesto que tal vez existan otras amenazas más serias al empleo en las economías avanzadas); pero a medida que incluso las economías occidentales se recuperan plenamente de esta crisis, es posible que se reanude el debate acerca de las consecuencias de la globalización para el empleo y el ingreso.

El debate se ha centrado fundamentalmente en el empleo y los salarios de las economías avanzadas. ¿La especialización vertical y la deslocalización de procesos específicos como los servicios administrativos reducen la demanda de mano de obra y provocan mayor desempleo y menores salarios reales? Pero hay interrogantes más importantes que se deben plantear en relación con las consecuencias de esta tendencia. ¿Cuáles son los efectos en materia de bienestar para el mundo en su totalidad, para los países de los cuales se deslocalizan procesos y para los países receptores de dichos procesos? ¿Cómo afecta la distribución del ingreso? ¿Cómo impacta en la manera en que se fijan los salarios? ¿Conlleva un menor poder de negociación salarial para los sindicatos y, por lo tanto, quizás un mayor empleo de equilibrio en lugar de su disminución?

Los investigadores del comercio internacional tienen muchas preguntas importantes que responder. Algunas de ellas han sido objeto de pormenorizado análisis, pero muchas de ellas todavía no se han abordado. En el presente trabajo, brindaremos un panorama del camino recorrido hasta la fecha en esta materia y señalaremos aquellas áreas que, en nuestra opinión, deben ser objeto de una investigación más exhaustiva. Básicamente, nuestra perspectiva será la de los desafíos que las economías avanzadas enfrentan ante una mayor fragmentación de la producción, ya que éste ha sido el foco de atención primario de la literatura de investigación. No obstante ello, también nos referiremos a cuestiones relativas a las consecuencias de la deslocalización en los países receptores.

MOTORES DE LA FRAGMENTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Antes de analizar las investigaciones acerca de las consecuencias de una mayor fragmentación productiva, detengámonos brevemente en

los factores que la impulsan. Cuando una empresa contempla la posibilidad de abastecerse de un insumo de procedencia extranjera en lugar de uno nacional, dos factores resultan de fundamental importancia: los costos de producción relativos en diferentes lugares y los costos asociados con el despacho y la coordinación de la producción en el exterior. Un importante motor de la mayor fragmentación productiva es la reducción de este último costo, es decir, el costo asociado con el traslado de un insumo de origen extranjero a una planta de producción nacional. La revolución informática, con todos los avances que trajo aparejados en materia de tecnologías de la información y la comunicación, ha sido particularmente importante, ya que permitió reducir significativamente los costos en que se incurre para coordinar complejas actividades en diferentes países. Destacados estudios teóricos (por ejemplo, Antràs, 2003; Antràs y Helpman, 2004; Antràs y Helpman, 2008) hacen hincapié en estos aspectos, tanto cuando se trata de adquirir componentes en condiciones competitivas, en lugar de fabricarlos, como cuando se opta por la radicación de la producción en el exterior y no en el propio país.²

Otra manera de ver los costos asociados a la incorporación de un insumo de origen extranjero a una planta de producción nacional es a través de los beneficios del emplazamiento conjunto o co-emplazamiento ("co-location", en inglés) de las diferentes etapas de producción. En parte, esos beneficios están determinados por el aspecto puramente tecnológico de la actividad y su relación con otras etapas de la producción. Como lo demostraron Baldwin y Venables (2010), las sucesivas reducciones de costos comerciales y de coordinación pueden dar lugar a modos de producción diferentes e incluso bastante complejos en algunas circunstancias, según la naturaleza tecnológica específica de los procesos productivos.

Desde luego, existen otros factores, además de los costos de producción y los comerciales, que pueden afectar las decisiones de radicación de las empresas.³ También es posible que incidan la cercanía con los clientes

y las diferencias en materia institucional y regulatoria. De hecho, a partir de la literatura empírica sobre los factores que determinan la producción de las empresas multinacionales en subsidiarias, sabemos que el tamaño del mercado es de crucial relevancia (véase, por ejemplo, Carr *et al.*, 2001). Esta importancia está confirmada por estudios acerca de las decisiones de radicación de las empresas multinacionales (véanse, por ejemplo, Head y Mayer, 2004; Becker *et al.*, 2005). La importancia del tamaño del mercado y la proximidad con los clientes también se pone claramente de relieve en la selección de los principales destinos de la inversión extranjera directa (IED) de un país, ya que normalmente incluye las grandes economías avanzadas. Esto significa que mientras que el debate acerca de la deslocalización y la globalización se ha centrado en la transferencia de actividades a economías con mano de obra barata tales como China o India, para la mayoría de los países, los principales destinatarios de la inversión extranjera de sus empresas son Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, etc.

CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA FRAGMENTACIÓN PRODUCTIVA

Entonces, ¿cuáles son las posibles consecuencias de una mayor fragmentación de la producción? Resulta obvio que la respuesta a esta pregunta depende de la naturaleza exacta de la fragmentación considerada. En cierta medida, sería dable esperar que los insumos intermedios generen los mismos beneficios comerciales que los productos terminados: beneficios resultantes de la especialización en virtud de una ventaja competitiva, beneficios provenientes de un mejor aprovechamiento de las economías de escala, beneficios por un mayor acceso a la variedad en relación con la especificación del producto y, posiblemente, beneficios favorables a la competencia como resultado de márgenes de ganancia menores.

Al mismo tiempo, no existe la presunción generalizada de que el resultado sería la maximización del bienestar. Cuando las empresas individuales toman decisiones independientes de radicación ante la perspectiva de obtener beneficios resultantes de un emplazamiento conjunto, perfectamente puede ocurrir que el resultado sea ineficiente porque estos beneficios generan externalidades. Simplemente, un proveedor de insumos no tiene en cuenta cómo impactan sus decisiones de radicación en los costos de otro proveedor de insumos (véase, por caso, Baldwin y Venables, 2010).

² Estas teorías han sido estudiadas empíricamente por Bernard, Jensen, Redding y Schott (2010); Nunn y Trefler (2008); y Corcos, Irac, Mion y Verdier (2009).

³ Baldwin (2010) analiza desde el punto de vista económico-político las reducciones arancelarias unilaterales aplicadas por los países en desarrollo, las que, a su vez, influyen en las decisiones de radicación y abastecimiento de las empresas.

La literatura especializada ha analizado profusamente las consecuencias de la deslocalización sobre el empleo y los salarios. Una vez más, si trazáramos un paralelo con los resultados estándar para el comercio de bienes terminados, cabría esperar que entrase en juego el resultado de Stolper-Samuelson; las rentabilidades reales y relativas de los factores cuya oferta es abundante en las economías avanzadas deberían tender a aumentar, mientras que debería suceder lo contrario si los factores fueran escasos. Partiendo del supuesto de que la mano de obra calificada es el factor abundante en las economías avanzadas, esto se traduce en la hipótesis de que la deslocalización lleva a mayores diferencias salariales entre los trabajadores calificados y los no calificados (“*skill premium*”, en inglés), hipótesis que se condice con la observación de que las diferencias salariales entre los trabajadores calificados y los no calificados parecen haberse incrementado últimamente en las economías avanzadas. Por otra parte, también parecen haber aumentado en varios países en desarrollo, lo que pone en cierta duda la aplicabilidad del resultado derivado del teorema de Stolper-Samuelson en este contexto.⁴

Grossman y Rossi-Hansberg (2008) desarrollaron un análisis teórico ampliamente citado sobre el efecto de la deslocalización en el salario relativo entre trabajadores calificados y no calificados. Los autores dejan en claro que entran en juego otros efectos además del mecanismo de Stolper-Samuelson. Tal vez el más importante de ellos sea el que denominan “efecto de la productividad”, que deriva del ahorro de costos que obtiene una empresa que deslocaliza algunas de sus actividades. Este ahorro permite que la producción sea más redituable y, en consecuencia, haya una expansión de las actividades en general. Si la deslocalización tiene lugar principalmente en sectores con uso relativamente intensivo de mano de obra no calificada, en realidad el resultado final puede ser que el salario relativo de la mano de obra no calificada aumente en lugar de disminuir (véase Baldwin y Robert-Nicoud, 2010).⁵

⁴ En Goldberg y Pavnick (2007) puede consultarse un estudio relativamente reciente sobre salarios relativos y su vinculación con la globalización en los países en desarrollo.

⁵ Pueden consultarse, entre otros, los siguientes estudios empíricos que se ocupan de investigar la relación entre la fragmentación productiva y la demanda relativa de mano de obra calificada: Feenstra y Hanson (1999), Slaughter (2000), Head y Ries (2002), Becker *et al.* (2009).

Un posible efecto significativo de la reducción de costos de transporte y coordinación, a consecuencia del cual se incrementa la fragmentación productiva, es que se puede ver afectado el modo en que se fijan los salarios en el mercado laboral. Parece natural suponer que cuanto mayores sean las alternativas con que cuenten las empresas para la radicación de la producción de insumos, más fuerte será su poder negociador frente a los trabajadores. A consecuencia de ello, los salarios reales tenderían a bajar, lo que incentivaría a las empresas a emplear más mano de obra.

Algunos estudios teóricos sobre comercio internacional de reciente publicación modelizan el mercado laboral como un espacio en el que las fricciones de búsqueda, junto con la negociación salarial, producen equilibrio con desempleo (por ejemplo, Helpman e Itskhoki, 2009; Helpman *et al.* 2010). Sin embargo, existen pocos estudios dirigidos explícitamente al análisis de cómo la deslocalización y la fragmentación productiva podrían afectar el empleo a largo plazo (Mitra y Ranjan, 2007, constituye una excepción). Al leer esta literatura, cuyo desarrollo es aún incipiente, se tiene la impresión de que el efecto en el desempleo a largo plazo de los costos comerciales decrecientes depende de la naturaleza específica de los sectores de los que se trate y las instituciones de los países afectados.

Una de las cuestiones planteadas en el artículo de Helpman y colaboradores es que el aumento del intercambio como resultado de la reducción de costos comerciales puede provocar un mayor desempleo a largo plazo, pese a mejorar el bienestar, si el país posee una ventaja comparativa porque su producción se desarrolla en sectores caracterizados por elevadas fricciones de búsqueda. Este podría ser el caso, por ejemplo, si el país tuviese mercados laborales relativamente flexibles. Por otra parte, los países cuyas instituciones generan mercados laborales más rígidos pueden experimentar efectos menos negativos en la tasa de desempleo, dado que los sectores con elevado desempleo de equilibrio son menos propensos a expandirse.

En contraste con este resultado, un razonamiento constatado en otros estudios es que una mayor globalización posiblemente genere más desempleo en países con mercados laborales rígidos, porque los salarios de los trabajadores despedidos se ajustan menos. Esta idea fue planteada por Krugman (1995) —quien para su análisis parte de un trabajo de Brecher (1974)— y retomada por otros trabajos más recientes

(como Davis, 1998; Sinn, 2006, 2007; EEAG, 2005; Seidel, 2007, entre otros).

En lo que respecta a la evidencia empírica sobre la deslocalización, la hipótesis de que la deslocalización aumenta la productividad a través de las reducciones de costos no está inequívocamente corroborada (por ejemplo, Gözsig y Stephan, 2002; Kimura, 2002; Görg y Hanley, 2004). Sin embargo, Amiti y Wei (2005) efectivamente constataron que aproximadamente el 15% del aumento de la productividad industrial registrada en Estados Unidos entre 1995 y 2001 se podía explicar por la deslocalización de los insumos y servicios intermedios. Es importante destacar que resulta muy difícil definir una hipótesis de contraste en estos tipos de estudios. La deslocalización puede darse como respuesta a una situación de mayor competencia y puede tener un impacto positivo en la participación de mercado y tasa de supervivencia de la empresa, aunque no se haya registrado ningún aumento de productividad mensurable.

Las investigaciones llevadas a cabo por Ebenstein *et al.* (2009) demuestran que los efectos de la deslocalización en el empleo en Estados Unidos, en la década de 1990, fueron relativamente pequeños. Mientras que la deslocalización a países de bajos ingresos tuvo un impacto negativo en el empleo industrial, la deslocalización a países de altos ingresos tuvo un efecto positivo. En general, el efecto fue positivo porque predominó el impacto de la deslocalización a países de ingresos altos. Por su parte, el impacto sobre los salarios parece haber sido sustancial. Al concentrarse en las ocupaciones, los autores hallan efectos más amplios que los documentados en estudios anteriores.⁶ En el nivel ocupacional, se calcula que un aumento de las importaciones de un punto porcentual está asociado con una reducción de 0,25 puntos porcentuales del salario real. Si bien determinadas ocupaciones, como la docencia, no se vieron afectadas en absoluto por una mayor competencia de las importaciones, otras, la industria del calzado por ejemplo, experimentaron un aumento de la competencia de la importación de hasta 40 puntos porcentuales. Estos resultados sugieren que

⁶ Resulta difícil determinar el efecto en los salarios de un sector, porque los trabajadores pueden pasar de un sector a otro. Pero es posible estimar el efecto para determinadas ocupaciones especialmente afectadas, porque es más difícil cambiar de ocupación que de sector.

una mayor fragmentación de la producción impacta de manera muy diferente en distintos tipos de ocupaciones.

Una literatura relativamente abundante procura explicar las diferencias de desempleo entre los países de la OCDE. Los estudios se centran principalmente en las diferencias en las instituciones e instrumentos del mercado laboral tales como las tasas de sustitución en el seguro de desempleo, el grado de afiliación sindical y el encuadre en convenios colectivos, pero también, en cierta medida, las diferencias en cuanto al grado de regulación del mercado de productos (por ejemplo, Bertola *et al.*, 2001; Nicoletti y Scarpetta, 2005; Griffith *et al.* 2007; Bassanini y Duval, 2006). No se ha abordado directamente la cuestión del efecto de una mayor globalización de la producción, pero la desregulación de los mercados de productos, donde las reducciones arancelarias y la eliminación de otras barreras al comercio tienen un papel sustancial, puede interpretarse como una medida del grado de globalización. Según las investigaciones publicadas, dichas desregulaciones han tenido un efecto reductor sustancial en el desempleo en los últimos 10 a 15 años. Esto sugiere que la globalización, en general, ha tenido un impacto positivo en el nivel de empleo a largo plazo.

En investigaciones más recientes, Becker y Muendler (2008) se concentran en el empleo individual y demuestran que las multinacionales alemanas con expansión extranjera mantienen más mano de obra nacional que las empresas que no operan en el exterior. Este resultado puede parecer algo paradójico, pues a menudo se espera que la expansión extranjera de una multinacional se produzca a expensas de las operaciones nacionales. Pero esta situación se explica, entre otras causas, porque estas empresas están en condiciones de captar mayores participaciones de mercado debido a su expansión extranjera y, en consecuencia, tienen más posibilidades de incrementar su demanda de mano de obra también en su propio país. Muendler y Becker (2010) hallaron que las multinacionales alemanas reaccionan ante disparidades retributivas tanto cuando radican nuevas actividades en el extranjero como cuando expanden actividades existentes, lo que sugiere que en efecto sustituyen mano de obra nacional por mano de obra extranjera como resultado de disparidades retributivas.

Varios estudios han procurado explicar el resultado contrario a lo que dicta la intuición, a saber: si bien los países en desarrollo normalmente son receptores de la deslocalización también tienden a experimentar

mayores salarios relativos de su mano de obra calificada (véase, por ejemplo Goldberg y Pavcnik, 2007). Un estudio profusamente citado es el de Feenstra y Hanson (1997), en el que los autores demuestran que las actividades deslocalizadas de Estados Unidos a México parecen haber tenido un componente relativamente alto de mano de obra no calificada, desde la perspectiva de Estados Unidos, pero relativamente alto de mano de obra calificada, desde la perspectiva mexicana.⁷

CUESTIONES DE ESTRATEGIA POLÍTICA (Y QUÉ NOS QUEDA AVERIGUAR PARA ABORDARLAS)

En muchas economías avanzadas, la cuestión de cómo hacer frente a los desafíos generados por la mayor globalización ha sido prioritaria en las agendas políticas. En el nivel político, normalmente la reacción ha consistido en hacer hincapié en la necesidad de una mayor y mejor educación y una mayor flexibilización del mercado laboral y el mercado de productos. La introducción de reformas en todas estas áreas probablemente aumente el potencial de crecimiento y mejore la capacidad de adaptarse a los cambios estructurales; en tal sentido, dichas reformas son fáciles de encarar. Sin embargo, es importante tener en claro que apoyar esa reforma puede ser una buena idea totalmente independiente del grado de globalización y de la fragmentación de la producción. Un alto potencial de crecimiento y un alto grado de adaptabilidad a los cambios bruscos son características deseables en cualquier economía, en cualquier instancia y en cualquier circunstancia. La economía está permanentemente expuesta a alteraciones súbitas de distinta naturaleza: mayor competencia extranjera, cambios técnicos, impactos macroeconómicos bruscos, como los aumentos bruscos en los precios del petróleo. Estas súbitas alteraciones traen aparejados cambios radicales en el mercado laboral. Desaparecen algunos empleos, se crean otros. Cuanto más capaz sea la economía de crear nuevos puestos de trabajo e incorporar los trabajadores desempleados a estos nuevos empleos, menores serán los costos asociados con el ajuste estructural.

Puede haber razones para creer que una mayor globalización expone a la economía a mayores y más intensos impactos y que, por ende, se ha vuelto más

importante adoptar una política que apunte más al potencial de crecimiento y a la capacidad de adaptarse con rapidez, en comparación con lo que ocurría un par de décadas atrás. Al mismo tiempo, no es necesariamente cierto que la globalización genere más impactos bruscos y de mayor intensidad. Muchas de las alteraciones que una economía experimenta son generadas fronteras adentro y existen argumentos que explican por qué la globalización podría de hecho reducir el alcance de dichas perturbaciones. Sea como fuere, no es necesario tener una opinión sobre esta cuestión para estar a favor de la adopción de reformas que fortalezcan el potencial de crecimiento y adaptabilidad de la economía.

Con todo, en algunas cuestiones que tienen que ver específicamente con la mayor fragmentación productiva está justificado el debate acerca de cuál es la política adecuada a adoptar. Una de dichas cuestiones es si una mayor deslocalización desde las economías avanzadas lleva a una contracción del sector manufacturero y, si así fuera, cuáles son las consecuencias para la economía. Otra cuestión es si algunos grupos en particular dentro del mercado laboral deben soportar una carga injustamente pesada en el ajuste provocado por la mayor globalización.

Comencemos analizando la primera de estas dos cuestiones. A las economías avanzadas todavía se las sigue a veces llamando “países industrializados” erróneamente, ya que en la mayoría de ellas el sector industrial se viene contrayendo desde hace bastante tiempo. Muchas de estas economías se conocen más correctamente como “economías de servicios”. ¿La mayor globalización y fragmentación de la producción tienen algo que ver con este cambio? Muy probablemente. ¿Deberían tomarse medidas para contrarrestar este efecto? ¿Es importante para las perspectivas de crecimiento de largo plazo que fronteras adentro de un país haya actividad puramente industrial? Estas son preguntas de difícil respuesta.

Muchos de los servicios generados en relación con la fabricación de productos industriales son relativamente complejos y, con frecuencia, están a cargo de mano de obra altamente calificada, con un alto nivel educativo. Éste es el caso, por ejemplo, de las actividades de desarrollo y diseño de producto, asesoramiento económico y jurídico, y comercialización. En principio, puede ser importante que un tipo de actividad más que otro esté radicado en el propio país, si la actividad en cuestión está asociada con externalidades positivas. Si la actividad genera conocimiento que se derrama a otras

⁷ Véase además Hsieh y Woo (2005).

empresas o si contribuye a la creación de un mercado local para mano de obra con alto nivel de especialización, entonces puede ser deseable lograr que la mayor parte de ese tipo de actividad se lleve a cabo en el propio país, desde el punto de vista del bienestar nacional.

¿Está la producción industrial asociada a externalidades positivas? ¿Está la producción propiamente dicha vinculada con externalidades mayores que los servicios que se prestan en conexión con esta producción? La opinión a favor de promover la actividad manufacturera nacional a menudo se funda en el temor de que la contracción del sector manufacturero podría traer aparejado un clima de innovación desfavorable. Pero las innovaciones en materia de servicios pueden ser tan importantes como las que se generan en materia industrial.

Lo cierto es que no sabemos demasiado acerca del tamaño relativo y la significación de las externalidades en la actividad manufacturera en comparación con los servicios. Resulta intrínsecamente difícil estudiar las externalidades porque éstas son efectos secundarios que raramente dejan rastros. Existe amplio consenso en cuanto a que la existencia de externalidades contribuye a la creación de polos de actividades en el plano regional. Pero queda aún por responder el interrogante de si estas externalidades son más poderosas en determinadas actividades en relación con otras y, por ende, si se justifica la promoción de ciertas actividades a expensas de otras.⁸ Resultaría útil si existieran más investigaciones empíricas acerca del tamaño de las externalidades en distintas actividades, pero puede ser poco realista pensar que en algún momento contaremos con evidencia suficiente para poder optar por determinadas actividades sobre la base de sus mayores externalidades. Sin embargo, puede concluirse que cualquier política que implique el fomento de un tipo de actividad en particular deberá estar fundada en un análisis pormenorizado del tamaño relativo de cualquier externalidad positiva asociada con la actividad, en comparación con las que probablemente generen otras posibles actividades.

⁸ Glaeser (2011) sugiere que las ciudades dominadas por unas pocas industrias, como es el caso de Detroit, han experimentado una concentración de tareas rutinarias con escaso uso de mano de obra calificada, que quedan más expuestas a desaparecer debido al progreso técnico. En contraposición a ello, otras ciudades han puesto el foco en las actividades con uso intensivo de mano de obra calificada, principalmente en el sector servicios con externalidades positivas, gracias a las cuales dichas ciudades prosperan.

Desde luego, los beneficios que se espera obtener de dichas políticas también deben ponderarse en relación con los costos asociados.

Pasando ahora a la cuestión de si la carga del ajuste ante una mayor globalización recae más pesadamente en algunos grupos del mercado laboral en particular, cabe mencionar que la respuesta depende no sólo del efecto de la globalización en la demanda relativa de distintos tipos de trabajadores, sino también del tipo de sistema implementado para hacer frente al desempleo temporal y a la necesidad de ajuste que sobreviene después de un ajuste estructural. No contamos con evidencia suficiente para señalar con claridad qué grupos en particular son los que resultan perjudicados por un aumento de la fragmentación productiva. En especial, si bien existen muchos estudios que estiman el impacto en las empresas o un sector en particular, muy pocos estudios empíricos han siquiera intentado determinar los efectos económicos en la demanda relativa y los salarios relativos.

De todos modos, la educación parece en general ser un factor importante que determina hasta qué punto la deslocalización afecta de manera negativa a un trabajador, incluso cuando también inciden otros aspectos del empleo. Si, a partir de fundamentos sólidos, se supusiera que una mayor fragmentación de la producción perjudica principalmente a los trabajadores con bajo nivel de instrucción, sería natural mitigar la carga que soportan estos grupos claramente definidos con algún tipo de beneficio. Pero si la educación no es necesariamente el principal factor por el cual la globalización afecta el mercado laboral interno, la mayor fragmentación de la producción puede generar situaciones que planteen nuevos desafíos al momento de formular políticas.

Snowder *et al.* (2009) estiman que la importancia del nivel educativo decrecerá con el tiempo, mientras que crecerá la de la naturaleza de las tareas. Sin embargo, se sigue discutiendo la cuestión de cómo la deslocalización afecta las tareas realizadas y, a la vez, se ve afectada por éstas. Becker *et al.* (2009) hallaron que en las multinacionales alemanas la educación es al menos tan importante como el tipo de tareas realizadas para predecir de qué manera la deslocalización afecta la demanda relativa de mano de obra. Puede esperarse que los trabajadores con un nivel educativo relativamente alto sean más exitosos en el mercado laboral, posiblemente porque, debido a su alto nivel de instrucción, les resulte más fácil cambiar de empleo y asumir tareas más exigentes.

Puede ser que esté bien justificada la atención que los formuladores de políticas prestan a la necesidad de más y mejor educación cuando adoptan medidas en respuesta a una mayor globalización. La educación todavía parece ser el mayor reaseguro que una persona tiene contra una situación desfavorable en el mercado laboral.⁹ Pero la adopción de políticas de fomento

de determinadas ocupaciones y/o actividades en particular está menos justificada. Simplemente, no es posible prever cuál será la próxima amenaza al mercado laboral. Por este motivo, es más apropiado aplicar políticas que faciliten la movilidad laboral y dejar que cada trabajador descubra por sí mismo qué tipo de trabajo le cuadra mejor. ◆

⁹ Nelson y Phelps (1966) sostuvieron que probablemente la educación sea especialmente importante para las funciones que requieran capacidad de adaptación a los cambios. Schultz (1975) consideró a la educación como un factor clave para enfrentar los desequilibrios.

BIBLIOGRAFÍA

- AMITI, MARY Y SHANG-JIN WEI. 2005. "Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?" *Economic Policy*, 20, pp. 308-348.
- ANTRÁS, POL. 2003. "Firms, Contracts, and Trade Structure", *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1375-1418.
- Y ELHANAN HELPMAN. 2004. "Global Sourcing", *Journal of Political Economy*, 112(3): 552-580.
- . 2008. "Contractual frictions and global sourcing", en: Helpman, E.; D. Marin y T. Verdier (eds.), *The Organization of Firms in a Global Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp.9-54.
- BALDWIN, RICHARD. 2010. "Unilateral Tariff Liberalisation", NBER Working Paper, 16600. Cambridge, MA.
- Y FREDERIC ROBERT-NICOUD. 2010. "Trade-in-goods and trade-in-tasks: An Integrating Framework", NBER Working Paper, 15882. Cambridge, MA.
- BALDWIN, RICHARD Y ANTHONY VENABLES. 2010. "Relocating the Value Chain: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy", NBER Working Paper, 16611. Cambridge, MA.
- BASSANINI, ANDREA Y ROMAIN DUVAL. 2006. "Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions", OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 35. Paris.
- BECKER, SASCHA O. Y MARC-ANDREAS MUENDLER. 2008. "The Effect of FDI on Job Security", *The B. E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 8(1) (Advances), Artículo 8.
- Y KAROLINA EKHOLM. 2009. "Offshoring and the Onshore Composition of Tasks and Skills", CEPR Discussion Paper, 7391. Londres.
- Y ROBERT JÄCKLE. 2005. "Location Choice and Employment Decisions: A Comparison of German and Swedish Multinationals", *Review of World Economics*, 141 (4): 693-731.

BERNARD, ANDREW B.; J. BRADFORD JENSEN; STEPHEN J. REDDING Y PETER K. SCHOTT. 2010. "Intrafirm Trade and Product Contractibility", *American Economic Review*, 100(2): 444-448.

BERTOLA, GIUSEPPE; TITO BOERI Y GIUSEPPE NICOLETTI. 2001. *Welfare and Employment in a United Europe*, MIT Press.

BRECHER, RICHARD A. 1974. "Minimum Wage Rates and the Pure Theory of International Trade", *Quarterly Journal of Economics* 88, pp. 98-116.

CARR, DAVID L.; JAMES R. MARKUSEN Y KEITH E. MASKUS. 2001. "Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise", *American Economic Review* 91(3): 693-708.

CORCOS, GREGORY; DELPHINE IRAC; GIORDANO MION Y THIERRY VERDIER. 2009. "The Determinants of Intra-Firm Trade", CEPR Discussion Paper, 7530. Londres.

DAVIS, DONALD R. 1998. "Does European Unemployment Prop Up American Wages? National Labour Markets and Global Trade", *American Economic Review* 88, pp. 478-494.

EBENSTEIN, AVRAHAM; ANN HARRISON; MARGARET McMILLAN Y SHANNON PHILLIPS. 2009. "Estimating the Impact of Trade and Offshoring on American Workers Using the Current Population Surveys", NBER Working Paper, 15107. Cambridge, MA.

EUROPEAN ECONOMIC ADVISORY GROUP - EEAG. 2005. "Report on the European Economy 2005 by the EEAG at CESifo (L. Calmfors, G. Corsetti, S. Honkapohja, J. Kay, W. Leibfritz, G. Saint-Paul, H.-W. Sinn y X. Vives)". Munich. Marzo.

FEENSTRA, ROBERT C. 2010. *Offshoring in the Global Economy: Microeconomic Structure and Macroeconomic Implications*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

----- Y GORDON H. HANSON. 1996. "Foreign Investment, Outsourcing, and Relative Wages", en: Feenstra, R. C., G. M. Grossman y D. A. Irwin (eds.), *The Political Economy of Trade Policy*. Cambridge MA: MIT Press, pp. 89-127.

----- 1997. "Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras", *Journal of International Economics*, 42, pp. 371-393.

----- 1999. "The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990", *Quarterly Journal of Economics*, 114(3): 907-940.

GLAESER, EDWARD. 2011. *Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier, and Happier*. Penguin Press.

GOLDBERG, PINELOPI K. Y NINA PAVCNIK. 2007. "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries", *Journal of Economic Literature*, 45, pp. 39-82.

GÖRG, HOLGER Y AOIFE HANLEY. 2004. "Does Outsourcing Increase Profitability?", *Economic and Social Review*, 35(3): 267-288.

GÖRZIG, BERND Y ANDREAS STEPHAN. 2002. "Outsourcing and Firm-Level Performance", DIW Discussion Paper, 309, Berlín: DIW.

GRIFFITH, RACHEL, RUPERT HARRISON Y GARETH MACARTNEY. 2007. "Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment", *Economic Journal*, 117(519): C142-C166.

GROSSMAN, GENE M. Y ESTEBAN ROSSI-HANSBERG. 2008. "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring", *American Economic Review*, 98(5), 1978-1997.

HEAD Y MAYER. 2004. "Market Potential and the Location of Japanese Investment in the European Union", *The Review of Economics and Statistics*, 86(4): 959-972.

HEAD, KEITH Y JOHN RIES. 2002. "Offshore Production and Skill Upgrading by Japanese Manufacturing Firms", *Journal of International Economics*, 58(1): 81-105.

HELPMAN, ELHANAN Y OLEG ITSKHOKI. 2010. "Labor Market Rigidities, Trade and Unemployment", *Review of Economic Studies*, 77(3): 1100-1137.

----- Y STEPHEN REDDING. 2010. "Inequality and Unemployment in a Global Economy", *Econometrica*, 78(4): 1239-1283.

HSIEH, CHANG-TAI Y KEONG T. WOO. 2005. "The Impact of Outsourcing to China on Hong-Kong's Labor Market", *American Economic Review*, 95, pp. 1673-87.

HUMMELS, DAVID; JUN ISHII Y KEI-MU YI. 2001. "The nature and growth of vertical specialization in world trade", *Journal of International Economics*, 54(1): 75-96.

KIMURA, FUKUNARI. 2002. "Subcontracting and the Performance of Small and Medium Firms in Japan", *Small Business Economics*, 18(1-3): 163-75.

KRUGMAN, PAUL. 1995. "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, 26(1995-1): 327-362.

LINDEN, GREG; KENNETH KRAEMER Y JASON DEDRICK. 2009. "Who Captures Value in a Global Innovation System: The Case of Apple's iPod", *Communications of the ACM*, 52(3): 140-144.

MITRA, DEVASHISH Y PRIYA RANJAN. 2007. "Offshoring and Unemployment", NBER Working Paper, 13149. Cambridge, MA.

MUENDLER, MARC-ANDREAS Y SASCHA O. BECKER. 2010. "Margins of Multinational Labor Substitution", *American Economic Review*, 100(5): 1999-2030.

NELSON, RICHARD R. Y EDMUND S. PHELPS. 1966. "Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth." *American Economic Review*, 56(2): 69-75.

NICOLETTI, GIUSEPPE Y STEFANO SCARPETTA. 2005. "Product Market Reforms and Employment in OECD Countries", OECD Economic Working Paper, 472. Paris: OECD.

NUNN, N. Y D. TREFLER. 2008. "The Boundaries of the Multinational Firm: An Empirical Analysis", en: Elhanan Helpman, Dalia Marin y Thierry Verdier (eds.), *The Organization of Firms in the Global Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp. 55-83.

SCHULTZ, THEODORE W. 1975. "The Value of the Ability to Deal with Disequilibria", *Journal of Economic Literature*, 13(3): 827-846.

SEIDEL, TOBIAS. 2007. "The Impact of Globalisation with Rigid Labour Markets", Tesis doctoral, Universidad de Munich.

SINN, HANS-WERNER. 2006. "The Pathological Export Boom and the Bazaar Effect. How to Solve the German Puzzle", *World Economy* 29(9): 1157-75.

----- 2007. *Can Germany Be Saved? The Malaise of the World's First Welfare State*. Cambridge, MA: MIT Press.

SLAUGHTER, MATTHEW. 2000. "Production Transfer within Multinational Enterprises and American Wages", *Journal of International Economics*, 50(2): 449-472.

SNOWER, DENNIS J.; ALESSIO J. G. BROWN Y CHRISTIAN MERKL. 2009. "Globalization and the Welfare State: A Review of Hans-Werner Sinn's Can Germany Be Saved?", *Journal of Economic Literature*, 47(1): 136-158.

YI, KEI-MU. 2003. "Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade?", *Journal of Political Economy*, 111(1): 52-102.



REDES DE DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA PRODUCCIÓN Y ORGANIZACIÓN EN EJES EN AMÉRICA LATINA Y EN EL ESTE ASIÁTICO: UNA PERSPECTIVA A LARGO PLAZO

LURONG CHEN

Investigador en el United Nations Institute on Comparative Regional Integration Studies (UNU-CRIS), Brujas, Bélgica. Doctor en Economía Internacional egresado del Graduate Institute of International Studies (IUHEI), Ginebra. Actualmente centra su tarea de investigación en la distribución de la producción y la integración económica, el regionalismo asiático, el comercio de servicios y el sistema de innovación tecnológica.

PHILIPPE DE LOMBAERDE

Director asociado del UNU-CRIS, Brujas (Bélgica). Anteriormente se desempeñó como profesor adjunto de Economía Internacional en la Universidad Nacional de Colombia y como catedrático en la Universidad de Amberes.

En el presente artículo se utiliza la experiencia en el Este Asiático como punto de partida para analizar la dinámica de distribución regional de la producción en América Latina y el Caribe (ALC). El artículo se centra en dos características de la red de producción asiática: (i) la intensidad de la actividad comercial intrarregional y, más específicamente, del comercio de manufacturas y de sus piezas y componentes, y (ii) la organización jerárquica de la red de producción en "ejes". En lo que atañe al comercio intrarregional, los autores consideran que, si bien su importancia en relación con comercio total es, en líneas generales, similar en las dos regiones, las diferencias se acentúan en cuanto a la composición del comercio. En el Este Asiático el comercio de productos manufacturados, en general, y de piezas y componentes manufacturados, en particular, es claramente más importante, aunque desde comienzos de la década de 2000 la brecha parece haber comenzado a disminuir paulatinamente. Con respecto a la organización en ejes, China se ha consolidado como segundo eje de la región fuertemente vinculado a Japón, y los autores observan que este surgimiento ha cambiado radicalmente el panorama de la región. En ALC, por otro lado, los dos candidatos a ejes (México y Brasil) carecen de la misma preponderancia en el comercio intrarregional, su nivel de interdependencia es bajo y se encuentran eclipsados por la economía de Estados Unidos.

INTRODUCCIÓN

La importancia del comercio intrarregional en el Este Asiático durante el período posterior a la segunda guerra mundial ha seguido, en términos generales, una trayectoria en U (Agarwala *et al.*, 1994, pp. 22-23). Aunque al comienzo el comercio con Estados Unidos y Europa creció en mayor medida que el comercio intrarregional, a partir de la década de 1970 la importancia de este no ha dejado de crecer gracias

al desarrollo de una red de distribución intensiva de la producción a nivel regional, que se ha considerado una de las principales características de la "forma asiática" de integración económica regional.¹ Muchas economías

¹ Puede definirse a la distribución de la producción como "la internacionalización del proceso de fabricación mediante la cual varios países participan en las diferentes etapas de la fabricación de un producto específico" (Ng y Yeats, 2001).

emergentes del Este Asiático comenzaron a crecer luego de la guerra participando en la fragmentación de la producción internacional de manufacturas.² El nivel de industrialización que a algunas economías avanzadas les costó más de un siglo conseguir, lo consiguieron algunas economías asiáticas en sólo unas décadas. La globalización ha producido la separación geográfica y cronológica de la producción, y con ello cada vez más cantidad de “procesos de producción antiguamente nacionales se han disociado y desagregado hacia las zonas de menor costo del Este Asiático” (Baldwin, 2006b). Esto refleja la expansión del comercio internacional de bienes y servicios intermedios, particularmente en el contexto regional. Por otra parte, como los países compiten para satisfacer la necesidad de tercerización de las economías avanzadas, la aparición de una “fábrica asiática” ha fomentado la liberalización competitiva unilateral. Los motores del mercado que impulsan el proceso de integración regional en el Este Asiático están alimentados principalmente por los vínculos transfronterizos de producción establecidos *de facto* entre las economías individuales. La formación del regionalismo y el proceso de industrialización asiáticos no son el resultado de un diseño político ni de una planificación consensuada, sino que son procesos ascendentes que siguen un patrón de “vuelo de gansos salvajes” (*Ganko Keitai*) (Akamatsu, 1962),³ según el cual las economías asiáticas son “un grupo comparativamente pequeño [de gansos salvajes en vuelo] con Japón al frente”. Con este modelo se explican adecuadamente tanto la tendencia a la industrialización secuencial en la región impulsada por el desarrollo de una red compacta de vínculos de comercio e inversión desde fines de la década de 1950 hasta mediados de

1980, como el rol de los ejes primario y secundario (Japón, Corea del Sur, Singapur...)⁴

El objetivo del presente artículo es tomar la experiencia del Este Asiático como punto de partida para analizar la dinámica de la distribución regional de la producción en América Latina y el Caribe (ALC), y de esta forma proporcionar información útil a aquellos responsables de la toma de decisiones en la región, tanto a nivel nacional como regional. A tal fin, nos concentraremos en dos características de la red de producción asiática: (i) la intensidad de la actividad comercial intrarregional y, más específicamente, del comercio de manufacturas y de sus piezas y componentes, y (ii) la organización jerárquica de la red de producción en “ejes”. Nuestro análisis, a diferencia de la mayoría de los estudios disponibles, adopta una perspectiva a largo plazo y analiza la evolución a lo largo de dos décadas.

En el segundo apartado haremos una breve reseña bibliográfica sobre la distribución de la producción en ALC, para luego analizar y comparar la intensidad de la actividad comercial intrarregional. En el cuarto apartado presentaremos una forma de medir la organización en “ejes”, y finalmente presentaremos las conclusiones.

DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DE LA PRODUCCIÓN EN AMÉRICA LATINA

Existen por lo menos dos aspectos relevantes en este contexto que se pueden extraer de la bibliografía de las décadas de 1970 y 1980 sobre el comercio internacional en ALC. Uno es la conciencia de la importancia que reviste el comercio intraindustrial (*Intra-Industry Trade* - IIT) en los intercambios comerciales intrarregionales, que pueden tomarse como indicadores de la presencia

² Hoy existe una gran cantidad de bibliografía sobre la fragmentación de la producción internacional y los conceptos afines. Este fenómeno comenzó a ser observado empíricamente en la década de 1960; sin embargo, las contribuciones más importantes y sistemáticas se publicaron a partir de la década de 1990. Véase, por ejemplo, Jones y Kierzkowski (1990, 2001), Feenstra (1998), Yi (1999) y Ng y Yeats (2001).

³ Si se dispone a los “gansos salvajes” del Este Asiático en una formación de cuatro niveles, se puede considerar que Japón es el ganso líder, seguido por las cuatro economías asiáticas de reciente industrialización (el segundo nivel), los cuatro países principales de la ASEAN (el tercer nivel) y, finalmente, otras economías en desarrollo como China y Vietnam. El comercio internacional y las inversiones constituyen los vínculos fundamentales entre ellos.

⁴ Se puede encontrar una buena explicación del desarrollo de la economía japonesa de la posguerra, por ejemplo, en Uchino (1978). Sobre el rol de Estados Unidos en el desarrollo económico japonés, minimizado en el modelo de Akamatsu, consultar Ozawa (2003). Aún hoy, la economía regional es fuertemente dependiente de la estadounidense. En Estados Unidos, la participación en los déficits comerciales provenientes de las economías del Este Asiático continuó aumentando hasta 1992, cuando alcanzó su punto máximo en 48%. Luego disminuyó gradualmente y permaneció en un nivel apenas inferior al 40% en la primera década de 2000. El superávit comercial total de la región con Estados Unidos fue de más de un billón de dólares en el 2005, equivalente a más de una décima parte del PIB anual de este último.

de distribución de la producción. Se demostró, por ejemplo, que el IIT intrarregional era relativamente más significativo que el IIT extrarregional en el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) (Balassa, 1979).

Un segundo aspecto concierne la comprensión del rol de Estados Unidos en las relaciones comerciales con ALC. Puede considerarse a aquel como el promotor más activo de la distribución de la producción a nivel mundial (Ventura Días y Durán Lima, 2001a, pp. 18-20; 2001b, pp. 18-22), gracias a la combinación sinérgica de estrategias proactivas por parte de sus empresas multinacionales y a sus políticas comerciales específicas. Se comprendieron cabalmente los efectos comerciales de las disposiciones aduaneras estadounidenses que permitían el “reingreso” exento de derechos de aduana de los componentes originarios de dicho país luego del montaje o del procesamiento en el exterior, aun cuando el alcance de las medidas excediera las intenciones originales del legislador (como sucedió con el efecto sobre las exportaciones estadounidenses de piezas y componentes; véase Grunwald y Flamm, 1985, p.14) y aun cuando las evaluaciones no implicaron (todavía) una comprensión conceptual acabada de la fragmentación/distribución de la producción.⁵ Tampoco se estableció necesariamente un vínculo sólido con el hecho empíricamente observable de que Estados Unidos tenía, en promedio, niveles más altos de IIT en el comercio norte-sur que otros países industrializados (Tharakan, 1981), aunque esto constituía otra pieza importante del rompecabezas, teniendo en cuenta que estas cifras estaban fuertemente influenciadas por el comercio entre Estados Unidos y México.

A partir de la década de 1990, se comienza a realizar un mayor análisis a nivel nacional sobre la distribución internacional de la producción en ALC, basándose en los nuevos marcos conceptuales disponibles y el conocimiento generado hasta el momento. El caso más llamativo es el de México, donde la participación de la industria maquiladora en las exportaciones totales escaló del 30% en 1990 al 50% aproximadamente en 2000 (CEPAL, 2001) y las redes de distribución regional de la producción se encuentran en su mayoría limitadas al TLCAN (Fung *et al.*, 2009). Si lo comparamos con México, en Brasil la industrialización dependió en mayor

medida del mercado interno (y menos del mercado estadounidense); la exportación de manufacturas demostró ser, en general, menos dinámica; por otro lado, la relación entre las exportaciones y las importaciones fue menos simétrica (Ventura Días y Durán Lima, 2001a, pp.21-22). En Brasil, la importación de insumos no ha dejado de crecer, pero permanece en niveles inferiores a los de México. La industria aeronáutica brasileña también sirvió para demostrar las variaciones en la integración internacional de ambas economías. Es una industria en la que coexisten una cadena de valor coordinada, servicios de alto valor agregado ubicados en Brasil y una fuerte actividad de tercerización de piezas y componentes. Por otro lado, la industria maquiladora mexicana posee sus centros de toma de decisión en Estados Unidos mientras que el montaje y la producción de partes que tienen menor valor agregado se realizan en México (Ventura Días y Durán Lima, 2001a, pp.21-22).

Los estudios más recientes han ampliado su alcance a otros países. El mensaje que parece desprenderse de ellos es que, si bien los niveles generales de inserción internacional en la región son relativamente bajos, la heterogeneidad caracteriza a la región de ALC. Kosakoff *et al.* (2008) y Calfat *et al.* (2008) sugieren que aparentemente algunos países de América Central y el Caribe comenzaron a emular el modelo mexicano (basado en mano de obra barata) y lograron insertarse en ciertas cadenas de valor mundiales por medio de actividades de bajo valor agregado, inmersas en la lógica comercial norte-sur.⁶ Una excepción dentro de esta subregión es Costa Rica, que (junto con México) logró ingresar en determinadas cadenas de valor con mayor contenido tecnológico. A la estela de Brasil, otros países como Argentina, Chile y algunos países de la Comunidad Andina han logrado una inserción (moderada) en las cadenas de valor mundiales gracias a sus recursos naturales, en algunas ocasiones a mercados internos significativos, y al crecimiento del comercio sur-sur.

Sin embargo, los estudios comparativos transregionales sobre la distribución de la producción concluyen que la formación de redes internacionales (regionales)

⁵ Para consultar las primeras referencias véase, por ejemplo, Finger (1975, 1976).

⁶ Para ver los efectos socioeconómicos de este tipo de inserción internacional véase, por ejemplo, Feenstra y Hanson (1995) sobre México, Jansen *et al.* (2007) sobre América Central, Calfat y Rivas (2008) sobre Guatemala, y de Hoyos *et al.* (2008) sobre Honduras.

de producción en las Américas aún se encuentra considerablemente rezagada en comparación con el Este Asiático, y que los flujos comerciales de piezas y componentes son relativamente limitados (Kimura y Ando, 2005; Athukorala y Yamashita, 2006; Calfat *et al.*, 2008; Athukorala, 2010). Kimura y Ando (2005) señalan que esto se explica por los altos aranceles NMF, los elevados costos de enlazar servicios y la falta de masa crítica de aglomeración. También señalan los bajos niveles de IED estadounidense (y japonesa) en las industrias manufactureras, y una menor presencia de IED en ALC, es decir, una falta de PyMES extranjeras activas, que desempeñan un rol fundamental en la construcción de redes verticales de producción. Asimismo, las filiales extranjeras en ALC suelen hacer menos “cambios de industria” que en el Este Asiático (Kimura y Ando, 2005, pp. 12-15, pp. 21-22).⁷ Según Fung *et al.* (2009) existe una menor ventaja comparativa para ALC en la exportación de piezas y componentes en relación con el Este Asiático.

⁷ El “cambio de industria” hace referencia a los patrones por los cuales las filiales en el extranjero, en vez de producir los mismos productos que la casa matriz y limitarse a sus actividades comerciales, comienzan a diversificar su producción.

COMPARACIÓN DE ESTRUCTURAS Y DE PARTICIPACIÓN COMERCIALES INTRARREGIONALES

Al comparar la participación comercial intrarregional en relación con el total de los flujos comerciales se puede apreciar que el Este Asiático y las Américas poseen cifras similares (alrededor del 50%) (*Cuadro 1*).⁸

Sin embargo, el indicador es considerablemente menor en ALC debido a la preponderancia del mercado estadounidense para la mayoría de los países de esta región. Según las cifras de los acuerdos de integración subregional, los niveles del MERCOSUR son escasamente inferiores a los de la ASEAN (ambos rondan el 20%). Las cifras del TLCAN son significativamente más altas (40%). Es sabido que el

⁸ La participación comercial intrarregional (*PCI*) se define como el porcentaje de participación de comercio intrarregional en el total comercial de la región (el total de importaciones más el total de exportaciones regionales): $PCI_{i,t} = CI_{i,t} / C_{i,t} * 100$; donde $CI_{i,t}$ equivale al comercio intrarregional de la región i en el año t , y $C_{i,t}$ equivale al comercio total de la región i en el año t (esto es, el total de las importaciones más el total de las exportaciones). Este indicador varía en una escala del 0 al 100.

Cuadro 1

PARTICIPACIÓN E INTENSIDAD COMERCIAL INTRARREGIONAL EN EL ESTE ASIÁTICO Y EN ALC

	Este Asiático	América Latina y el Caribe	Las Américas ¹	ASEAN	MERCOUR	TLCAN
Índice de intensidad comercial intrarregional						
1990	2,0	4,6	2,1	3,6	9,5	2,0
2000	2,1	2,2	2,1	3,7	15,4	2,0
2007	2,0	3,3	2,5	4,3	11,1	2,5
Participación comercial intrarregional						
1990	42,5	11,6	42,3	17,1	11,3	37,5
2000	51,0	10,3	50,5	22,6	20,8	46,4
2007	52,7	13,0	45,7	24,9	16,4	41,0

Nota: ¹ Incluidos América Latina y el Caribe, Estados Unidos y Canadá.

Fuente: Base de datos RIKS en línea (<http://www.cris.unu.edu/riks/web/>); datos consultados el 10 de enero, 2011.

indicador de participación comercial intrarregional tiene varias deficiencias (Iapadre, 2010; Iapadre y Plummer, 2011), entre las que se encuentra el problema de la comparación transregional, porque ésta depende del tamaño de la región. El índice de intensidad comercial corrige esta última variable y arroja un panorama diferente.⁹ Se puede observar que tanto en ALC como en las Américas las cifras son más altas que en el Este Asiático, y también lo son en el MERCOSUR en comparación con la ASEAN. Dicho de otro modo, en líneas generales, el comercio intrarregional no parece ser más significativo en el Este Asiático que en las Américas. Las diferencias se encuentran al analizar la estructura comercial intrarregional de ambas regiones.

Cuando se analizan los patrones comerciales en relación con la nomenclatura de mercancías establecida en el S.A.-1988/92 (Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías), los bienes de capital han acrecentado claramente su preponderancia en la cartera comercial internacional del Este Asiático (*Cuadro 2*).¹⁰ La participación de los bienes de capital en el comercio intrarregional total aumentó del 40% en la década de 1990 hasta el 50% aproximadamente en la primera década de 2000, lo cual va de la mano con la posibilidad de recurrir a

⁹ El índice de intensidad comercial intrarregional (*IICI*) se define como la razón entre la participación comercial intrarregional (cfr. supra) y la participación de la región en el total del comercio mundial: $IICI = (C_{i,t}/C_{i,t}) / (C_{i,t}/C_{m,t})$; donde $C_{m,t}$ denomina al comercio mundial total en un año t (esto es, el total de importaciones más el total de exportaciones). El valor de este indicador varía entre 0 (sin actividad comercial intrarregional) y $C_{m,t}/C_{i,t}$ (sin comercio extrarregional). El valor es igual a 1 cuando la ponderación del comercio en la región es igual a su ponderación en el comercio mundial.

¹⁰ En este trabajo, el Este Asiático hace referencia a los diez países miembros de la ASEAN más China, Japón, Corea, Hong Kong S.A.R y Taiwán. Es similar esta definición al "ASEAN más tres" pero incluye a China. Estos grupos de mercancías establecidos en el S.A. 1988/92 nos permiten reconocer rápidamente los patrones comerciales en el Este Asiático y en América Latina. Se pueden encontrar listas de mercancías similares en las otras dos clasificaciones del S.A. y en las cuatro clasificaciones del C.U.C.I. La mayoría de los estados miembros de la ONU utilizan la clasificación del S.A. para sus informes comerciales. Si la comparamos con el S.A.-1996 (información disponible desde 1996) y el S.A.-2007 (información disponible desde 2007), la clasificación del S.A.-1988/92 (información disponible desde 1988) abarca a todas las series en estudio (1988-2008). En este marco, todos los datos comerciales se obtienen en base a esta última. También son pertinentes las nomenclaturas alternativas, como las definidas por la Clasificación por Grandes Categorías Económicas. Sin embargo, el uso de los grupos de mercancías incluidos en la CGCE demanda un mayor esfuerzo en la conversión de datos, puesto que estos se encuentran disponibles desde 2007. Por cuestiones de espacio, no ahondaremos en este tema aquí.

tecnologías para la fragmentación de la producción y lograr la intensificación de la distribución. Por otra parte, la "fábrica asiática" demanda más materia prima para sustentar la expansión de su capacidad productiva. En promedio, un tercio de sus importaciones intrarregionales pertenecían a esta categoría. En 2008, más del 85% de las importaciones de materia prima del Este Asiático tenían su origen fuera de la región, de las cuales el 10% aproximadamente provenían de América Latina.

Las materias primas siguen siendo las principales mercancías de exportación latinoamericana.¹¹ Esta categoría representó más del 30% del total de exportaciones extrarregionales durante el período 2000-2008. Las materias primas también fueron más relevantes que los bienes de capital con respecto al comercio intrarregional en 2008. Comparado con el Este Asiático, donde sólo el 5% de las mercancías circulantes en la región fueron materias primas, en el comercio intrarregional de ALC estas representaron un quinto del comercio intrarregional total en términos de valor.¹²

La estrecha relación entre la distribución de la producción y el crecimiento económico se hizo más evidente al observar las olas de industrialización que se sucedieron en el Este Asiático durante la posguerra. Se observaron redes de distribución de la producción en varias industrias, particularmente en los sectores de maquinaria y equipos de transporte, que se caracterizan por una producción/distribución vertical de varios niveles (Ng y Yeats, 2003; Ando *et al.*, 2006).

El *Cuadro 3* ilustra el crecimiento de las exportaciones de maquinaria en las dos regiones. Demuestra que en la primera década de 2000 el nivel promedio del comercio mundial anual en piezas y componentes era 1,3 veces mayor que en la década de 1990. En 2008, el 40% de las exportaciones totales de piezas y componentes de maquinaria a nivel mundial provenía del Este Asiático. Sin embargo, también se puede notar que las exportaciones de ALC aumentaron más rápidamente

¹¹ Este artículo se basa en la definición de ALC del FMI que incluye a 32 países: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, St. Kitts and Nevis, Santa Lucía, St. Vincent and the Grenadines, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

¹² Según estadísticas del año 2008.

Cuadro 2**COMPOSICIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ESTE ASIÁTICO Y EN AMÉRICA LATINA**

	1990-1999		2000-2008	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Este Asiático				
Comercio total (miles de millones de US\$)*	907,2	907,3	2322,7	2264,6
Materias primas (% participación)	4,2	16,6	3,7	18,4
Bienes de producción (% participación)	18,0	24,7	18,2	21,3
Bienes de consumo (% participación)	29,9	22,0	28,7	19,7
Bienes de capital (% participación)	44,5	34,6	46,2	39,1
Comercio intrarregional (miles de millones de US\$)*	407,5	447,9	1123,4	1250,9
Materias primas (% participación)	6,6	7,7	4,9	5,3
Bienes de producción (% participación)	24,9	24,7	22,8	21,8
Bienes de consumo (% participación)	24,2	26,5	21,5	22,3
Bienes de capital (% participación)	41,4	38,7	48,1	48,9
Comercio extrarregional (miles de millones de US\$)*	499,7	459,4	1199,4	1013,7
Materias primas (% participación)	2,3	25,2	2,5	34,6
Bienes de producción (% participación)	12,3	24,8	14,0	20,8
Bienes de consumo (% participación)	34,6	17,7	35,5	16,5
Bienes de capital (% participación)	47,0	30,6	44,3	27,0
América Latina				
Comercio total (miles de millones de US\$)*	184,6	197,5	509,7	490,5
Materias primas (% participación)	26,6	9,0	28,6	8,5
Bienes de producción (% participación)	24,3	23,7	21,0	22,8
Bienes de consumo (% participación)	26,9	26,8	24,2	28,9
Bienes de capital (% participación)	19,3	36,3	22,1	36,2
Comercio intrarregional (miles de millones de US\$)*	33,0	32,4	84,5	89,1
Materias primas (% participación)	17,8	18,4	17,9	16,5
Bienes de producción (% participación)	29,2	30,8	28,0	28,1
Bienes de consumo (% participación)	33,9	32,2	34,8	35,5
Bienes de capital (% participación)	18,2	17,0	18,0	18,1
Comercio extrarregional (miles de millones de US\$)*	151,6	165,1	425,2	401,5
Materias primas (% participación)	28,5	7,2	30,8	6,8
Bienes de producción (% participación)	23,2	22,3	19,6	21,6
Bienes de consumo (% participación)	25,4	25,7	22,1	27,4
Bienes de capital (% participación)	19,6	40,1	22,9	40,2

Nota: * promedios anuales.

Fuente: base de datos UNCOMTRADE, clasificación S.A.-1988/92. Datos obtenidos el 27 de diciembre de 2010.

Cuadro 3

CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MAQUINARIA: ESTE ASIÁTICO Y AMÉRICA LATINA

Miles de millones de US\$

	Exportaciones no petroleras totales (1)	Exportaciones de Maquinaria y equipos de transporte (2)	Exportaciones de partes y componentes (3)	(3)/(2) %	(3)/(1) %
Mundial					
1990-1999, Promedio	3931,1	1692,0	533,7	31,5	13,6
2000-2008, Promedio	6868,6	2920,9	934,9	33,5	13,6
% cambios	116,6	120,5	127,6		
Este Asiático					
1990-1999, Promedio	961,9	519,4	151,9	29,2	15,8
2000-2008, Promedio	2199,6	1211,7	375,2	32,6	17,1
% cambios	186,2	199,0	218,8		
América Latina					
1990-1999, Promedio	170,3	53,1	15,4	29,0	9,0
2000-2008, Promedio	418,5	151,2	48,8	33,3	11,7
% cambios	260,0	428,2	490,7		

Fuente: base de datos UNCOMTRADE, Clasificación C.U.C.I., Rev.2. Datos obtenidos el 5 de enero de 2011.

que las del Este Asiático, aun cuando su participación en el mercado mundial no deja de ser muy pequeña en comparación con éste.

En 1988, en el Este Asiático y América Latina la participación de las exportaciones intrarregionales en las exportaciones totales de maquinaria y equipos de transporte eran 25% y 20% respectivamente. En los años posteriores (a excepción de 1997 y 1998 durante la crisis asiática) la participación comercial intrarregional del Este Asiático continuó aumentando; en América Latina, sin embargo, disminuyó hasta el período 2002-2003, cuando comenzó a ascender. Esto refleja la incidencia de las crisis macroeconómicas en ambas regiones. En 2008, las exportaciones intrarregionales representaron un 19,3% del total de las exportaciones de maquinaria y equipos de transporte, casi el mismo porcentaje de dos décadas atrás (*Gráfico 1a*). Esto implica que al estabilizarse las cifras asiáticas, ALC reduce paulatinamente la (aún existente) brecha.

Athukorala (2010, p. 18) señaló que "el aumento en la participación comercial intrarregional [en el Este Asiático] que reflejan los últimos estudios evidencia en gran medida la rápida expansión del comercio

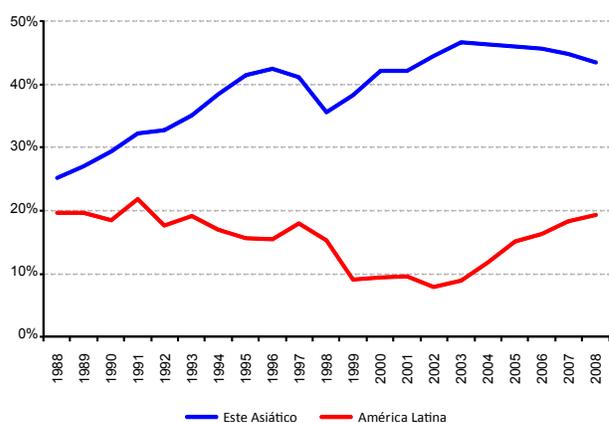
intrarregional en componentes". Ciertamente, un análisis de las piezas y componentes de maquinaria permite apreciar cómo el comercio intrarregional se ha extendido continuamente desde 1990 hasta 2008 (*Gráfico 1b*). El comercio se multiplicó catorce veces y su participación intrarregional aumentó del 38% en 1990 a 49% en 2008. En 1990, gran parte de las exportaciones de piezas y componentes de maquinaria provenían de Japón y de las cuatro economías asiáticas recientemente industrializadas (NIEs-4 según sus siglas en inglés), que juntas sumaban tres cuartos de todo el comercio intrarregional de piezas y componentes de maquinaria.¹³ Desde entonces, las exportaciones provenientes de China y del grupo ASEAN-4 crecieron más rápidamente que las de Japón.¹⁴ Su participación

¹³ NIEs-4 incluye a Corea del Sur, Hong Kong S.A.R, Singapur y Taiwán, China.

¹⁴ ASEAN-4 incluye a Tailandia, Malasia, Filipinas e Indonesia.

Gráfico 1a

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE MAQUINARIA Y EQUIPOS DE TRANSPORTE EN LA REGIÓN, 1988-2008



Fuente: cálculos del autor de acuerdo con la base de datos UNCOMTRADE.

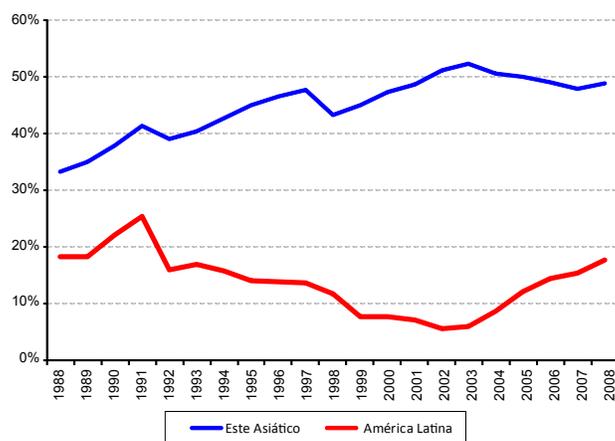
alcanzó el 46% en 2008. China¹⁵ y Japón representaron el 33 y el 22%, respectivamente, de las exportaciones intrarregionales de piezas y componentes.

La participación comercial intrarregional en cuanto a piezas y componentes de maquinaria en América Latina también tuvo una evolución en forma de U entre 1990 y 2008. Los gráficos demuestran que desde 2003, el comercio intrarregional ha recuperado rápidamente su participación en las exportaciones totales de maquinaria y equipos de transporte. Por ende, aunque los niveles de ALC aún son significativamente menores que los del Este Asiático, una vez más ALC ha continuado zanjando lentamente la brecha desde 2003. Además, los gráficos muestran la alta concentración de exportaciones en los primeros tres países (Brasil, México y Argentina) que acumularon el 92% de las exportaciones intrarregionales de piezas y componentes en 2008. También cabe destacar que las exportaciones de

¹⁵ El aumento en las exportaciones desde China es en parte a expensas de la disminución en las exportaciones desde Hong Kong S.A.R. y Taiwán, China, que en total alcanzaron sólo el 5,6% de las exportaciones intrarregionales de piezas y componentes en el 2008, a comparación del 16,3% en 1990.

Gráfico 1b

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE PARTES Y COMPONENTES DE MAQUINARIA EN LA REGIÓN, 1988-2008



México se multiplicaron treintaicinco veces en las últimas dos décadas. Asimismo, su participación en el comercio intrarregional escaló desde el 8% en 1990 hasta el 20% en 2008.

COMPARACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN REGIONAL EN EJES

El ascenso de China y Vietnam ha roto al menos parcialmente la formación en vuelo de ganso. La fábrica asiática ahora se construye sobre una base multidimensional y en varios niveles. Impulsada por el rápido desarrollo del sector de servicios, la producción se encuentra altamente fragmentada y distribuida a lo largo de la región. Esto coadyuva a crear mayores espacios para que cada economía individual cumpla un rol dentro de las cadenas de valor industriales a nivel internacional. Además, el progreso tecnológico en materia de transporte y liberalización del comercio ha reducido significativamente el costo del comercio internacional. El impacto de las distancias sobre el comercio es cada vez menor. El movimiento intrarregional de los bienes de producción se ha facilitado y, como consecuencia, puede generarse una

concentración de los servicios, los factores de producción y las actividades económicas en uno o más mercados “centrales” abiertos, y con suficiente envergadura para guiar el crecimiento y luego irradiar el desarrollo al resto de la región por medio del comercio y la inversión.

Los sistemas radiales de integración quizás no se consideren óptimos para organizar las relaciones comerciales, puesto que favorecen a la industria de la nación eje a expensas del resto de las industrias en el radio. No obstante, diversos análisis sobre las Américas y Europa descubrieron fuerzas políticas de la economía que tienden a apoyar este patrón bilateral.¹⁶ En el caso del Este Asiático, tanto el deseo de ser un eje regional, como el temor a quedar “atrapados en el radio” han dado forma a la integración regional. Baldwin (2004) propone la siguiente fórmula para medir la organización en ejes:

$$OE_{AB} = EX_{AB} * (1 - IM_{AB})$$

donde OE_{AB} mide la “organización en ejes” de una nación B desde el punto de vista de una nación A .¹⁷ EX_{AB} muestra las exportaciones de A hacia B como la participación de las exportaciones totales de A , y IM_{AB} son las importaciones de B provenientes de A como la participación de sus importaciones totales. A la medida de organización en ejes le corresponden valores de 0 a 1. Cuanto más cercano a 1 sea el valor, más dependen las exportaciones de A del mercado de B .

El Cuadro 4 presenta una matriz con las medidas de organización en ejes entre las economías del Este Asiático basada en el promedio de flujos bilaterales de comercio de productos relacionados con maquinaria entre 2005 y 2008, similar a la creada por Baldwin

(2004).¹⁸ Combinamos dos criterios (y puntos de corte) para seleccionar a las naciones ejes:

- Si $OE_{AB} > 5\%$, entonces B es potencialmente un eje para A ; asimismo, A es potencialmente un radio de B ;
- El total del comercio interno (el comercio entre B y todos sus radios potenciales) debe representar al menos el 20% del total del comercio intrarregional.

El resultado confirma el postulado de Baldwin (2004) según el cual tanto Japón como China surgen como ejes naturales y la liberalización del comercio regional puede dar lugar a una “bicicleta del Este Asiático”, como lo demuestra el Gráfico 2.

La “bicicleta del Este Asiático” está compuesta, básicamente, por una “rueda china” (integrada por China, las cuatro NIEs y Malasia, Filipinas y Tailandia) y una “rueda japonesa” (integrada por Japón, ASEAN-5 y Singapur, Hong Kong S.A.R. y Taiwán, China). Las economías en el radio coinciden parcialmente, porque reciben influencia de ambas naciones ejes. Las cuatro NIEs se encuentran relativamente más ligadas al mercado chino; las de ASEAN-5 dependen más del mercado japonés.

En la rueda china, las conexiones generales entre el eje y los radios, y entre los mercados de los radios entre sí son más fuertes que las conexiones dentro de la rueda japonesa. En 2008, dos quintas partes del total del comercio intrarregional de piezas y componentes tuvo lugar dentro de la rueda china, mientras que en la rueda japonesa se triplicó esta cantidad. Más de una octava parte de las piezas y componentes comerciados intrarregionalmente se intercambiaron directamente entre China y Japón, demostrando así los fuertes vínculos económicos entre ambas naciones ejes.

El ascenso de China explica el surgimiento de la “bicicleta asiático-oriental”. El Gráfico 3 muestra cómo, a comienzos de la década de 1990, Japón constituía el

¹⁶ Véase, por ejemplo, Wonnacott (1975), Wonnacott y Wonnacott (1966) sobre las Américas, y Baldwin (1994) sobre Europa. Véase De Lombaerde y Garay (2008) sobre el desarrollo del nuevo regionalismo en ALC y el rol de Estados Unidos como eje principal.

¹⁷ Un enfoque alternativo para analizar la organización en ejes consiste en aplicar el análisis de redes sociales (ARS) a los flujos de comercio y calcular las medidas de densidad y centralidad comerciales (a nivel intrarregional). Aunque este enfoque es ciertamente prometedor para la investigación futura, su valor agregado para nuestros objetivos es bastante limitado. Para ver las aplicaciones del ARS al comercio regional o a la inversión consultar, por ejemplo, Roth y Dakhli (2000), De Benedictis y Tajoli (2008), lapadre y Tironi (2009), lapadre y Plummer (2011).

¹⁸ Los cálculos de Baldwin (2004) se basan en el total de flujos comerciales. Aquí las mercancías de maquinaria se definen igual que el grupo de maquinaria y equipos de transporte (código de grupo 7) del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías 1988/92 (S.A.-1988/92). Los datos se obtuvieron el 27 de diciembre de 2010 de la base de datos UNCOMTRADE a través de la plataforma WITS del Banco Mundial.

Cuadro 4

**MEDIDAS DE LA ORGANIZACIÓN EN EJES EN EL ESTE ASIÁTICO
(%, 2005-2008)**

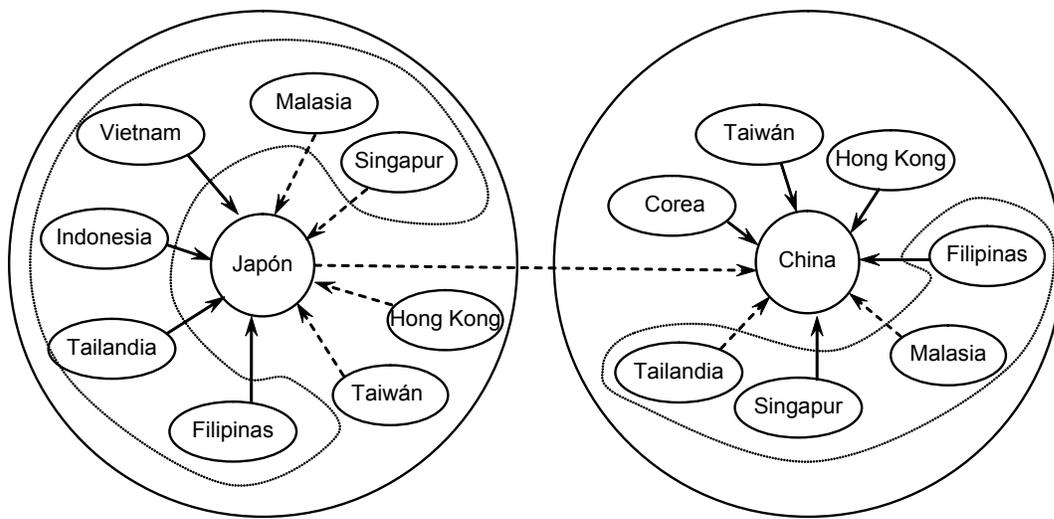
	EE.UU.	EE.UU. (1991-1994)	UE	UE (1991-1994)	UE (1991-1994)	Japón	China	Hong Kong, China	Taiwán, China	Rep. de Corea	Singapur	Indonesia	Malasia	Filipinas	Tailandia	Vietnam
Japón	20,8	21,9	14,5	17,9	9,4	4,1	3,4	3,7	2,5	1,0	1,7	1,0	1,7	1,0	2,2	0,5
China	16,4	15,0	17,8	10,2	4,9	10,7	1,7	2,9	2,7	0,8	1,3	0,8	1,3	0,5	0,8	0,5
Hong Kong, China	15,0	19,7	19,2	14,7	6,6	28,3	3,2	2,9	6,3	0,2	3,1	0,2	3,1	1,6	1,5	0,2
Taiwán, China	15,6	29,0	14,5	20,8	7,4	15,4	15,7	3,7	4,6	0,6	2,5	0,6	2,5	1,9	1,9	0,7
Rep. de Corea	13,9	26,9	17,8	16,9	4,3	14,7	5,2	2,9	3,4	0,6	1,6	0,6	1,6	1,0	0,8	0,6
Singapur	11,8	26,2	10,4	18,8	5,2	10,6	10,2	4,5	7,7	7,7	12,4	7,7	12,4	1,7	3,8	0,9
Camboya	0,4	n.d. ¹	46,1	n.d. ¹	1,6	0,3	0,5	0,2	25,6	0,4	0,3	0,4	0,3	0,1	5,8	11,3
Brunéi	3,3	n.d. ¹	9,0	n.d. ¹	0,7	0,4	0,9	0,0	48,6	0,1	24,8	0,1	24,8	0,1	0,7	0,0
Indonesia	9,4	25,7	11,8	15,9	12,9	3,2	3,1	1,1	26,2	5,4	5,4	2,1	5,4	2,1	4,8	1,6
Malasia	25,4	29,1	15,0	16,1	5,9	6,8	6,9	2,1	13,8	1,3	1,3	1,3	1,3	1,0	4,3	0,6
Filipinas	14,1	40,1	19,3	16,3	14,5	12,2	11,5	4,4	6,6	0,8	5,8	0,8	5,8		2,5	0,3
Tailandia	12,6	25,5	14,9	14,2	11,4	8,5	6,2	2,4	7,3	3,0	5,0	3,0	5,0	2,2		1,3
Vietnam	11,8	n.d. ¹	12,5	n.d. ¹	30,3	4,7	3,7	1,8	3,7	0,9	1,7	0,9	1,7	4,6	8,7	

Nota: ¹ información no disponible para el período.

Fuente: cálculo de los autores basado en la información de UNCOMTRADE (los flujos bilaterales de comercio son un promedio de 2005-2008, a menos que se consideren otros datos).

Gráfico 2

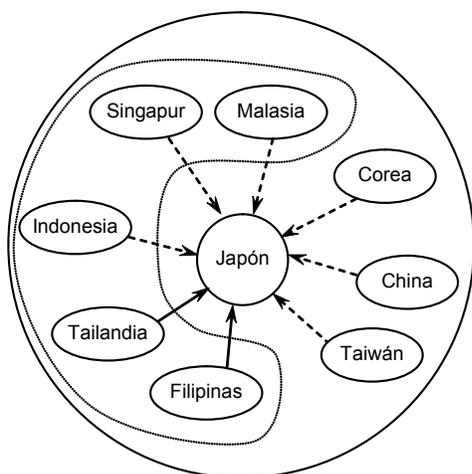
UNA "BICICLETA DEL ESTE ASIÁTICO", 2005-2008



Notas: — Indica un valor mayor o igual al 10% en la medida de organización en ejes.
 - - - - - Indica un valor mayor al 5% pero menor al 10% en la medida de organización en ejes.

Cuadro 3

FORMACIÓN EN UN ÚNICO CENTRO EN EL ESTE ASIÁTICO, 1991-1994



único mercado dominante y el centro de la red regional de distribución de la producción. Más del 60% del total del comercio intrarregional era el resultado del comercio bilateral entre Japón y otras economías del Este Asiático, que dependían unilateralmente de aquel mercado.

La reducción de la influencia ejercida por Estados Unidos en la región también contribuyó a la formación en torno a dos ejes en el regionalismo del Este Asiático, lo cual se puede apreciar en las primeras dos columnas del Cuadro 4. Las cinco economías industriales en esta región (Japón, Corea, Singapur, Hong Kong S.A.R. y Taiwán, China) dependen mucho menos del mercado estadounidense que antes. China ha superado a Estados Unidos y se ha convertido en su socio comercial más importante. Los estados miembros de la ASEAN están generalmente más orientados al comercio intrarregional, y dependen menos de Estados Unidos y la Unión Europea en cuanto a su mercado relativo.

Tanto Hong Kong como Taiwán han fortalecido significativamente sus vínculos económicos con China continental en las últimas dos décadas; claramente, está formándose *de facto* la "zona económica de la gran China". Por otra parte, hoy China depende más

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (IICAL-INTAL). Todos los derechos reservados.

Cuadro 5**MEDIDAS DE LA ORGANIZACIÓN EN EJES EN AMÉRICA LATINA
(%, 2005-2008)**

	EE.UU.	EE.UU. (1991- 1994)	UE	UE (1991- 1994)	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Venezuela
Antigua y Barbuda	39,7	n.d. ¹	24,3	n.d. ¹	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Argentina	4,8	11,2	7,8	8,6	0,0	38,7	6,6	1,6	8,5	1,6	5,6
Belice	64,2	88,6	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	21,4	0,0	0,0
Bolivia	39,6	25,7	2,7	2,4	14,2	24,6	4,9	1,5	0,9	10,1	1,2
Brasil	20,3	25,8	14,9	15,6	12,3	0,0	3,7	2,4	7,2	1,7	4,8
Chile	12,1	8,4	4,6	7,9	13,6	6,6	0,0	6,7	5,4	14,3	10,4
Colombia	12,9	14,8	1,2	7,6	0,1	0,4	1,0	0,0	1,7	3,2	49,9
Costa Rica	27,6	33,8	12,4	7,1	0,1	0,1	0,0	0,3	1,2	0,2	0,1
Cuba			7,5	n.d. ¹	0,0	2,9	0,0	0,0	1,3	0,0	42,9
Dominica	0,0	2,4	74,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
República Dominicana	81,3	97,8	10,0	1,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	0,3
Ecuador	6,4	3,6	0,5	1,6	0,5	1,0	1,8	51,4	0,3	4,2	27,9
El Salvador	69,7	9,2	0,7	0,3	0,0	0,1	1,0	0,7	0,9	0,1	0,1
Granada	18,1	8,2	13,7	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,7
Guatemala	9,7	3,1	1,6	0,3	0,1	0,1	0,2	0,6	6,7	3,2	0,8
Guyana	15,0	n.d. ¹	9,9	n.d. ¹	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Honduras	85,7	20,5	0,6	2,4	0,0	0,2	0,1	0,0	0,8	0,0	0,2
Jamaica	41,3	4,9	0,5	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
México	73,9	81,2	3,7	3,3	0,5	0,8	0,4	0,9	0,0	0,3	0,7
Nicaragua	17,7	19,4	0,8	4,0	0,0	0,1	0,1	0,2	63,4	0,1	0,2
Panamá	3,3	2,1	2,7	1,1	0,0	0,0	0,5	1,8	0,0	0,0	2,8
Paraguay	15,4	1,7	19,1	6,6	10,0	18,7	1,2	0,6	0,0	2,4	1,1
Perú	27,4	31,7	5,0	4,5	1,9	1,4	7,3	5,6	2,4	0,0	15,7
St. Kitts and Nevis	99,2	99,9	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Santa Lucía	74,7	84,4	6,2	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
St. Vincent and the Grenadines	31,9	17,5	0,8	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Surinam	27,2	26,2	32,0	70,9	0,0	7,3	0,0	1,6	1,1	0,0	0,0
Uruguay	5,1	0,7	3,2	1,5	62,6	9,7	2,8	0,6	2,4	0,3	1,4
Venezuela	28,0	28,9	5,7	1,7	0,5	4,0	0,6	18,2	3,0	1,3	0,0

Nota: ¹ información no disponible para el período.

Fuente: cálculo de los autores basado en la información de UNCOMTRADE (los flujos bilaterales de comercio son un promedio de 2005-2008, a menos que se indique lo contrario).

del mercado europeo que del estadounidense. Sus exportaciones a aquel mercado crecieron de manera constante durante la década de 1990 y de 2000. Desde 2007, Europa se ha convertido en el mayor destino de importaciones de China.

También se calcula el índice de organización en ejes para cada par de naciones de ALC (*Cuadro 5*). En términos generales, la interdependencia económica intrarregional en América Latina no es tan fuerte como en el Este Asiático. Brasil podría ser candidato a eje en el cono sur. En efecto, el tratado de libre comercio bilateral firmado entre Argentina y Brasil en 1986 fue cobrando fuerza a medida que se incorporaron más sectores y se redujeron aún más los aranceles bilaterales (Baldwin, 2004). Esto produjo un efecto dominó que dio como resultado el nacimiento del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), un acuerdo regional que regía el comercio intrarregional en América Latina. En conjunto, Brasil y Argentina representaron casi la mitad del total de dicho comercio en la región. Brasil, como centro del MERCOSUR, ha mejorado sustancialmente sus vínculos económicos con otros estados miembros y países asociados. Por otra parte, aunque México es la segunda mayor economía en ALC en términos de PIB, esto ha sido gracias al TLCAN que le ha permitido convertirse

en un país más atractivo como eje, particularmente con respecto a las economías centroamericanas.

Cuando se traslada el marco conceptual del Este Asiático a ALC y se utilizan los mismos puntos de corte, se puede apreciar la existencia de dos "ruedas", pero probablemente no una "bicicleta latinoamericana" todavía. Una es la "rueda Brasil-Argentina", compuesta por las naciones suramericanas incluidos Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Venezuela, Bolivia, Chile y Surinam. La otra será una "rueda mexicana", con Guatemala, Nicaragua, Chile y Belice, o una "rueda mexicano-estadounidense" (si se incluye a Estados Unidos en la "región"), compuesta por casi todas las naciones de la región (*Gráfico 4, Gráfico 5*).

La bicicleta asiático-oriental parece haber sido bien ensamblada. *Primero*, una gran parte de su comercio internacional está orientado intrarregionalmente, y estas exportaciones representaron casi la mitad de las exportaciones de la región. *Segundo*, las economías de las dos ruedas están íntimamente conectadas a las naciones centrales. *Tercero*, las dos naciones ejes son económicamente fuertes y tienen un gran potencial de mercado, lo cual les proporciona suficiente peso específico para la integración económica. *Cuarto*, las interacciones

Gráfico 4

DOS RUEDAS EN AMÉRICA LATINA

La rueda brasileño-argentina

La rueda mexicana

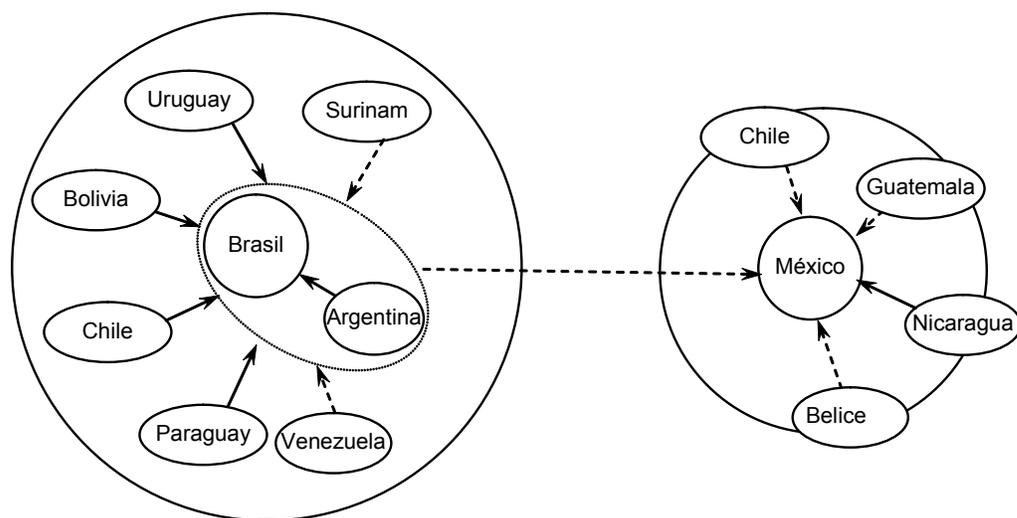
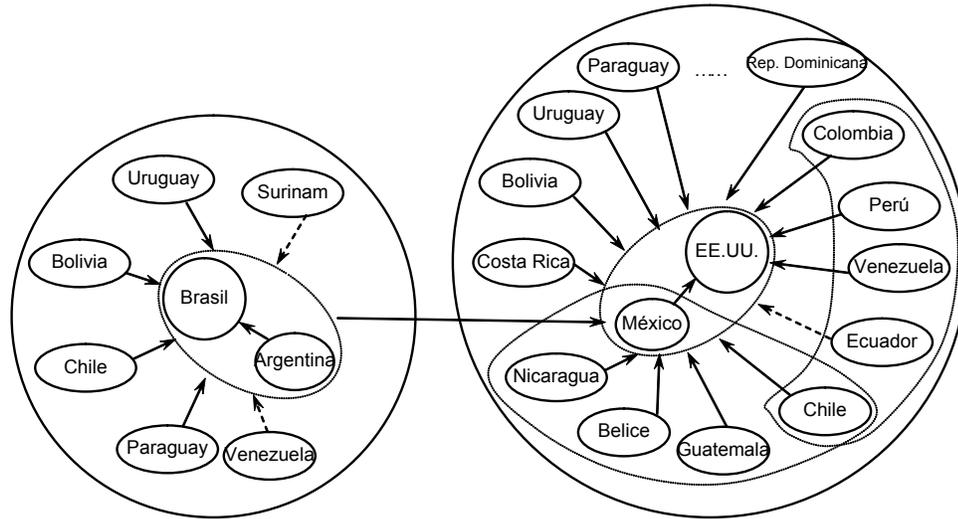


Gráfico 5

DOS RUEDAS EN AMÉRICA LATINA (INCLUIDO EE.UU.)

La rueda brasileño-argentina

La rueda mexicano-estadounidense



Nota: la rueda mexicano-estadounidense está compuesta por casi todos los países de América Latina excepto Dominica, Cuba y Panamá. Algunos de ellos no están incluidos en el gráfico.

entre las economías individuales son intensas, y los dos mercados ejes son altamente interdependientes.

En comparación, la bicicleta latinoamericana necesita mayor trabajo de ensamblaje. En 2008, el PIB de América Latina solo representó menos del 7% del PIB mundial total. En el mismo año, las exportaciones de los países latinoamericanos en su conjunto representaron el 6,5% de las exportaciones mundiales totales, y de ese porcentaje menos del 20% se produjo en la región. La economía estadounidense todavía domina en la región y los dos países candidatos a ejes son mucho menos interdependientes.

Un último comentario sobre la IED. Krugman (1993), Bladwing y Venables (1995), y Baldwin *et al.* (2003) señalaron que un sistema de acuerdos comerciales en forma de ejes y radios tiende a favorecer la instalación de industrias en el eje, en virtud del acceso preferencial que estos confieren no sólo al mercado interno, sino también a todos los mercados extranjeros alcanzados por el acuerdo. Consecuentemente, la nación eje se convierte en un destino favorable para la reubicación

industrial y las nuevas inversiones, lo cual, a su vez, reafirma la posición de dicha nación como eje de las actividades económicas regionales.

El **Cuadro 6** muestra la distribución de la IED estadounidense en el extranjero. Para fines de 2009, el Este Asiático y América Latina habían absorbido el 10,1% y el 3,6%, respectivamente, del monto acumulado de IED estadounidense a nivel mundial. En China, esta última aumentó más de cuatro veces entre 1999 y 2009. Para 2009, el 30% de la IED estadounidense en el Este Asiático estaba ubicada en China y Hong Kong S.A.R., casi la misma cantidad que recibió Japón. Singapur, la puerta de la ASEAN, también absorbió significativamente más IED estadounidense.

Muchas empresas estadounidenses parecen elegir a México como el destino inicial de sus inversiones en ALC. Mientras que en 1999, el monto acumulado de acciones de IED estadounidense en México y en Brasil fue aproximadamente el mismo; en 2009, México recibió aún más IED de Estados Unidos que los cinco países miembros del MERCOSUR juntos.

Cuadro 6

IED ESTADOUNIDENSE EN EL ESTE ASIÁTICO Y EN AMÉRICA LATINA

IED estadounidense acumulada en el exterior	1999	2009	Cambios entre 1999 y 2009
Mundial (miles de millones de US\$)	1216	3508,1	2292,182
Este Asiático (miles de millones de US\$)	148	380,6	232,6
Japón (%)	37,2	27,2	20,9
Singapur (%)	14,0	20,2	24,2
Hong Kong SAR, China (%)	15,4	13,3	11,9
China (%)	6,4	13,0	17,2
Rep. de Corea (%)	5,1	7,1	8,4
Taiwán, China (%)	4,6	5,1	5,5
Indonesia (%)	5,7	4,2	3,3
Malasia (%)	4,2	3,5	3,1
Tailandia (%)	3,7	2,7	2,0
Filipinas (%)	2,4	1,5	1,0
América Latina (miles de millones de US\$)	157,2	239,7	82,5
México (%)	23,6	40,8	73,6
Brasil (%)	23,6	23,6	23,6
Chile (%)	6,5	9,4	15,1
Venezuela (%)	4,7	6,1	8,6
Argentina (%)	12,0	5,9	-5,8
Panamá (%)	21,3	3,3	-31,1
Colombia (%)	2,4	2,8	3,6
Perú (%)	2,0	2,6	3,7
Costa Rica (%)	0,9	1,0	1,1
Ecuador (%)	0,7	0,5	0,2
Honduras (%)	0,2	0,4	0,6

Fuente: cálculo basado en la información de la Oficina de Análisis Económico (Bureau of Economic Analysis - BEA) de Estados Unidos sobre inversión directa en el exterior. Información consultada el 26 de noviembre de 2010

CONCLUSIONES

En el presente artículo hemos analizado la integración regional basada en la producción y en el comercio (o sea, la integración *de facto*) en ALC utilizando el “modelo del Este Asiático” como punto de referencia. Este modelo, aparte de sus aspectos políticos y culturales, se caracteriza por un desarrollo ascendente de las redes de producción, impulsadas históricamente por Japón, las NIEs y, más recientemente, por la República Popular China, siguiendo un “patrón de

gansos en vuelo”. Nos hemos concentrado aquí en dos características del modelo asiático oriental: la intensidad y la composición del comercio intrarregional, y el desarrollo de redes de distribución de la producción, por un lado, y el rol de las economías ejes como impulsoras de las redes, por el otro.

Con respecto al comercio intrarregional, observamos que, en general, la importancia de esta categoría en el comercio total es comparable en gran medida entre las dos regiones. Las diferencias se tornan más notables al

analizar la composición del comercio intrarregional. El comercio de productos manufacturados, en general, y de piezas y componentes, en particular, es claramente más importante dentro del Este Asiático, cuya participación en el comercio intrarregional para estas categorías duplica fácilmente la de ALC. Sin embargo, observamos que ALC ha comenzado a zanjar lentamente esa brecha desde comienzos de la década de 2000.

Para analizar la organización en ejes, aplicamos las medidas de Baldwin (en combinación con nuestros puntos de corte) y descubrimos que hasta comienzos de 1990 el Este Asiático todavía seguía funcionando de acuerdo con el modelo de "gansos en vuelo", con Japón a la cabeza. No obstante, con la evolución en el tiempo y el ascenso de China cambió el modelo y se conformó una "bicicleta", caracterizada por una fuerte interdependencia entre las dos ruedas (ejes). La situación en ALC es muy diferente cuando aplicamos los mismos puntos de corte. Aunque también existen dos candidatos a ejes, su importancia relativa en el comercio intrarregional es más modesta, su nivel de interdependencia es bajo, y se encuentran eclipsados por la economía de EE.UU.

En ALC parece haber oportunidades para combinar diferentes tipos de políticas de innovación, por un lado, y de integración regional, por el otro. Ambos tipos de políticas influyen de manera limitada en las estrategias comerciales. Sin embargo, las primeras deberían (directa o indirectamente) promover la creación de empresas innovadoras con potencial de inserción en las cadenas de valor mundiales. Las segundas, a su vez, deberían facilitar la creación de cadenas de distribución de la producción en torno a estos nuevos emprendimientos, facilitando más el comercio transfronterizo, la inversión, la movilidad laboral y los flujos de conocimiento en la región. Como bien puede apreciarse en el caso del Este Asiático, el desarrollo de una fuerte red de distribución regional de la producción se encuentra íntimamente ligada a una mayor participación en las cadenas de valor mundiales. Posiblemente la combinación del efecto de escala y de aglomeración provocará que los modelos de ejes y radios se acentúen en algunos sectores, aun cuando no debe subestimarse la creciente movilidad y dispersión de muchas actividades productivas. ◆

BIBLIOGRAFÍA

AGARWALA, R.; P. PETRI Y V. THOMAS. 1994. *East Asia's Trade and Investment. Regional and Global Gains from Liberalization*. Washington DC: Banco Mundial.

AKAMATSU, K. 1962. "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", *The Developing Economies*, 1(1): 3-25.

ANDO, M.; S. ARNDT Y F. KIMURA. 2006. "Production networks in East Asia: strategic behavior by Japanese and U.S. firms". Trabajo presentado en la *Japan Center for Economic Research Conference*.

ATHUKORALA, P. Y N. YAMASHITA. 2006. "Production Fragmentation and Trade Integration: East Asia in a Global Context", *The North American Journal of Economics and Finance*, 17(3): 233-256.

ATHUKORALA, P. C. 2010. "Production Networks and Trade Patterns in East Asia: Regionalisation or Globalization?", ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration, 56.

BALASSA, B. 1979. *Intra-industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy*. Washington DC: Banco Mundial.

BALDWIN, R. 1994. "A Domino Theory of Regionalism", CEPR Discussion Paper, 857.

----- . 2004. "The Spoke Trap: Hub and Spoke Bilateralism in East Asia", KIEP Discussion Paper, 04-02.

----- 2006. "Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade", *The World Economy*, 29(11): 1451-1518.

----- Y A. VENABLES. 1995. "Regional Economic Integration", en: G. Grossman y K. Rogoff (eds.), *Handbook of International Economics*. Amsterdam, Holanda Septentrional.

BALDWIN, R.; R. FORSILD; P. MARTIN; G. OTTAVIANO Y F. ROBERT-NICOUD. 2003. *Economic Geography and Public Policy*. Londres: Princeton University Press.

CALFAT, G. Y A. RIVAS. 2008. "Fragmentation, Income, Gender and Poverty Linkages: The Case of the Maquila Industry in Guatemala", IOB Working Paper, 02.

-----; D. CASSIMON Y R. G. FLÓRES JR.. 2008. "Far from Champions, close to Midgets – International Production Sharing in Central and South America", IOB Working Paper, 01.

CHEN, L. 2007. "A Two-hub Regionalism in East Asia", en: Ruffini P. B. y J.K. Kim (eds.), *Corporate Strategies in the Age of Regional Integration*. Londres: Edward Elgar, pp. 200-218.

----- 2008. "The Market Driven Trade Liberalization and East Asian Regional Integration", IHEID Working Paper, 12.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. 2001. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 1999-2000*. Santiago de Chile.

DE BENEDICTIS, L. Y L. TAJOLI. 2008. "The World Trade Network". Trabajo presentado en la Décima Conferencia del Grupo de Estudio sobre Comercio Europeo. Varsovia: 11-13 Septiembre.

DE HOYOS, R.; M. BUSSOLO Y O. NUÑEZ. 2008. "Can Maquila Booms Reduce Poverty? Evidence from Honduras", World Bank Policy Research Working Paper, 4789.

DE LOMBAERDE, P. Y L. J. GARAY. 2008. "El nuevo regionalismo en América Latina", en: De Lombaerde, P.; S. Kochi y J. Briceño Ruíz (eds.), *Del regionalismo latinoamericano a la integración interregional*. Madrid: Siglo XXI, pp. 3-35.

FEENSTRA, R. C. 1998. "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives*, 12(4): 31-50.

----- Y G. HANSON. 1995. "Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras", NBER Working Paper, 5122.

FINGER, J. M. 1975. "Tariff Provisions for Offshore Assembly and the Exports of Developing Countries", *Economic Journal*, 85(338): 365-371.

----- 1976. "Trade and Domestic Effects of the Offshore Assembly Provision in the U.S. Tariff", *American Economic Review*, 66(4): 598-611.

FUNG, K. C.; A. GARCIA-HERRERO Y A. SIU. 2009. "Production Sharing in Latin America and East Asia", BBVA Working Papers, 0901.

GRUNWALD, J. Y K. FLAMM. 1985. *The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*. Washington DC: The Brooking Institution.

HILL, H. Y J. MENON. 2010. "ASEAN Economic Integration: Features, Fulfillments, Failures and the Future", ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration, 69.

IAPADRE, L. 2010. "Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade. Statistical Indicators and Empirical Evidence", en: De Lombaerde, P. (ed.), *Assessment and Measurement of Regional Integration*. Abingdon-Nueva York: Routledge, pp. 65-85. [Edición de bolsillo].

----- Y M. PLUMMER. 2011. "Statistical Measures of Regional Trade Integration", en: De Lombaerde, P.; R. Flôres; L. Iapadre y M. Schulz (eds.), *The Regional Integration Manual. Quantitative and Qualitative Methods*. Londres: Routledge, pp. 98-123. (Próximamente).

IAPADRE, L. Y F. TIRONI. 2009. "Measuring Trade Regionalisation: The Case of Asia", UNU-CRIS Working Paper, 09.

JANSEN, H. G. P. ET AL. 2007. "The Impact of the Central America Free Trade Agreement on the Central American Textile Maquila Industry", IFPRI Discussion Paper, 720.

JONES, R. Y H. KIERZKOWSKI. 1990. "The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework", en: Winthrop Jones, R. y A. O. Krueger (eds.), *The Political Economy of International Trade: Festschrift in Honor of Robert E. Baldwin*. Oxford: Basil Blackwell, pp. 31-48.

----- . 2001. "A Framework for Fragmentation", en: Arndt, S. y H. Kierzkowski (eds.), *Fragmentation: New Production and Trade Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press, pp. 17-34.

KIMURA, F. Y M. ANDO. 2005. "The Economic Analysis of International Production/Distribution Networks in East Asia and Latin America: The Implications of Regional Trade Arrangements", *Business and Politics*, 7(1): 1-36.

KOSAKOFF, B.; A. LÓPEZ Y M. PEDRAZZOLI. 2008. "Trade, Investment and Fragmentation of the Global Market: Is Latin America Lagging Behind?", Serie Estudios y Perspectivas, 39E. Buenos Aires: CEPAL.

KRUGMAN, P. 1993. "The Hub Effect: or Threeness in Interregional Trade", en: Ethier, W.; E. Helpman y J. Neary (eds.), *Theory, Policy and Dynamics in International Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.

NG, F. Y A. YEATS. 2001. "Production Sharing in East Asia: Who Does What for Whom, and Why?", en: Cheng, L. K. y H. Kierzkowski (eds.), *Global Production and Trade in East Asia*. Boston: Kluwer Academic, pp. 63-109.

----- . 2003. "Major Trade Trends in East Asia: What Are their Implications for Regional Cooperation and Growth". World Bank Working Paper, 3084.

OZAWA, T. 2003. "Pax America-led Macro-clustering and Flying-geese-style Catch-up in East Asia: Mechanism of Regionalized Endogenous Growth", *Journal of Asian Economics*, 13, pp. 699-713.

ROTH, M. S. Y M. DAKHLI. 2000. "Regional Trade Agreements as Structural Networks: Implications for Foreign Direct Investment Decisions", *Connexions*, 23(1): 60-71.

THARAKAN, P. K. M. 1981. "The Economics of Intra-Industry Trade: A Survey", *Recherches Économiques de Louvain*, 47(3-4): 259-290.

UCHINO, T. 1978. *Japan's Postwar Economy. An Insider's View of Its History and Its Future*. Tokio: Kodansha International.

VENTURA DÍAS, V. Y J. DURÁN LIMA. 2001a. "Production Sharing in Latin American Trade: The Contrasting Experience of Mexico and Brazil". Serie Comercio Internacional, 22. Santiago de Chile: CEPAL.

-----, 2001b. "Production Sharing in Latin American Trade: A Research Note". Serie Comercio Internacional, 23. Santiago de Chile: CEPAL.

WONNACOTT, R. J. 1975. "Canada's Future in a World of Trade Blocs: a Proposal", Canadian Public Policy, 1.

----- Y P. WONNACOTT. 1996. "El TLCAN y los acuerdos comerciales en las Américas", en: Krugman, P. *et al.*, *Las Américas: Integración económica en perspectiva*. Bogotá: DNP-BID, pp. 103-136.

YEATS, A. 1997. "Just How Big is Global Production Sharing?" World Bank Policy Research Paper, 1871.

Yi, K. M. 1999. *Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade?* Nueva York: Banco de la Reserva Federal de Nueva York.



CADENAS GLOBALES DE VALOR Y SOFISTICACIÓN DE LA CANASTA DE EXPORTACIÓN EN AMÉRICA LATINA

MANUEL FLORES

Licenciado en Economía, Universidad de la República, Uruguay y estudiante de la Maestría en Economía Internacional del Departamento de Economía. Docente-investigador (grado 2) del Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

MARCEL VAILLANT

Doctor en Economía, UFSIA, Bélgica, Profesor Titular de Comercio Internacional del Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay. Investigador (nivel III) del Sistema Nacional de Investigadores de Uruguay.

El proceso de globalización ha producido una fuerte transformación de la economía internacional, ampliándose el espectro de actividad económica que es factible de ser intercambiada entre países. Las Cadenas Globales de Valor (CGV) combinan la participación de gran cantidad de proveedores en todo el mundo para la producción de manufacturas modernas caracterizadas por un ritmo acelerado de progreso técnico. América Latina, a diferencia de otros países en desarrollo, no ha sido un participante protagónico de esta dinámica y mantiene un bajo nivel de sofisticación en la canasta de productos exportados. Este trabajo evaluó el nivel de sofisticación de las exportaciones de América Latina desde una perspectiva dinámica y comparativa, empleando un moderno indicador de sofisticación de los productos. Los resultados confirman la hipótesis de partida pero muestran diferentes situaciones y trayectorias. Entre los países seleccionados se determinó un orden por nivel de sofisticación del conjunto de sus canastas de exportación: México, Brasil, Argentina, Colombia, Costa Rica, Uruguay y Perú. El trabajo incorpora la dimensión de la dinámica del patrón de especialización exportadora en el período 2000-2007 de acuerdo al tipo de producto (bienes de capital, insumos primarios, insumos procesados, bienes de consumo). En los productos con especialización permanente, que canalizan la mayor parte de las exportaciones y son los que reflejan el patrón de especialización, México y Brasil siempre están sobre el promedio de América Latina para todos los tipos de bien. México alcanza niveles de sofisticación similares al promedio para los países de la OCDE en bienes de capital, insumos procesados y bienes de consumo, destacándose que tiene un nivel de sofisticación menor en insumos primarios. Brasil está debajo de México salvo para insumos primarios, en donde registra un promedio similar a los países de la OCDE. En los productos que describen la dinámica (pierden y ganan especialización) el nivel de sofisticación es siempre superior a los bienes con especialización permanente. El orden dentro de los países analizados no se mantiene e incluso en algunos casos registra un patrón casi inverso. En todos los casos los países que se destacan más por el nivel de sofisticación en los bienes que ganan especialización son Perú, Uruguay, Costa Rica y Colombia. Es decir que en el margen habría evidencia de que estos países están participando de un proceso de modernización reciente en su canasta de productos exportados y en particular en bienes intermedios procesados.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, el proceso de globalización ha producido una transformación vertiginosa de la economía internacional. Una de las fuentes de esta nueva dinámica es el acelerado proceso de cambio técnico en la circulación de la información y en la reducción de los costos de transporte en general. Se ha observado un sensible incremento en el nivel de los intercambios y una ampliación de la canasta de actividades económicas –bienes y servicios– que se transan a nivel de la economía internacional. Además, la movilidad de factores también es importante, aunque la misma tiene un patrón asimétrico y se concentra en el capital (físico y financiero) y los trabajadores con alta dotación de capital humano. Desde el punto de vista de la especialización, este fenómeno se expresa en el proceso de fragmentación de la producción a nivel planetario. Las distintas etapas que componen la producción de una cierta actividad económica (ya sea de producción de bienes y/o servicios) se han distribuido a través de múltiples jurisdicciones nacionales en todo el planeta, en un conjunto vasto de formas organizativas o modos de gobernanza que –entre otras denominaciones– se conocen como Cadenas Globales de Valor (CGV). Esta fragmentación de la producción es la modalidad que caracteriza la internacionalización de los procesos productivos en muchas manufacturas modernas, pero se ha venido extendiendo a un variado conjunto de actividades económicas, notablemente en el sector de servicios.

América Latina no ha sido un participante protagónico de esta dinámica reciente, a diferencia de otras regiones, como en particular el sudeste asiático. Las economías latinoamericanas que tienen un nivel de calidad bajo en la canasta de productos exportados (*commodities* de bajo nivel de transformación, bajo valor unitario y baja diferenciación) podrían modificar este patrón si logran insertarse en forma dinámica dentro de las CGV.

Este trabajo se propone aportar al análisis de la inserción que en los últimos años han tenido algunos países de la región en dicho proceso. Existiendo muy escasos antecedentes en materia de aproximaciones cuantitativas al fenómeno, se recurre a la identificación empírica de dos hechos estilizados propios de la inserción en CGVs, como la aparición de nuevos productos en las canastas de exportación y la presencia entre ellos de productos intermedios. Adicionalmente, una medida de la sofisticación de los productos se

utiliza para incorporar una noción de calidad en las diferentes sub canastas identificadas.

El trabajo está organizado en cuatro secciones además de la presente *introducción*. En la *segunda sección*, en donde se define el fenómeno de las CGV, se ilustran las tendencias fundamentales en términos de estructura de comercio y se analiza la literatura principal de comercio internacional que lo identificó (Baldwin, 2006a y 2006b). En una *tercera sección* se vinculan las CGV con la estructura de las exportaciones y se analizan los efectos dinámicos de la especialización, que señalan que la capacidad de crecimiento de las economías está vinculada con la calidad de los productos que éstas exportan (su densidad tecnológica). En la *cuarta sección* se presentan y discuten los resultados y en la última se destacan las principales conclusiones.

NUEVAS ONDAS DE LA GLOBALIZACIÓN Y LAS CGV

La mayor intensidad del comercio internacional se asocia con la ampliación del espectro de actividad económica que es factible de ser intercambiada a nivel internacional. La especialización comercial comenzó con una primera onda de fragmentación, que implicó la separación entre la producción y el consumo en los mercados nacionales, lo cual permitió generar las posibilidades de comerciar obteniendo de ello beneficios mutuos. El primer tipo de intercambio internacional se basó en un comercio determinado por las diferencias entre los países, tanto en la tecnología con la que producen como en la dotación de factores de producción con que cuentan. El principio fundamental es el de las ventajas comparativas (costos comparados distintos en condiciones de no comercio), que está caracterizado por un patrón comercial marcadamente interindustrial: los países venden un tipo de bienes muy distintos a los que se compran.

En las últimas dos décadas del siglo pasado fenómenos novedosos han irrumpido en el comercio internacional, identificándose nuevos motivos para la especialización. El cambio fundamental tiene como base las tecnologías caracterizadas por rendimientos crecientes a escala, que impulsan la especialización y el comercio en otros ámbitos y sentidos, y que hacen necesario considerar aspectos como las estructuras de mercado no competitivas, la diferenciación de

productos y la existencia de costos de comercio. En esta última dimensión es donde se procesa otra tendencia marcada, consistente en una fuerte reducción en los costos de comercio que incentivó una nueva geografía en la producción de manufacturas a escala global.

Los costos de comercio incorporan los costos de transporte *stricto sensu*, los asociados a la adaptación para acceder a mercados distintos (incluyendo los costos de distribución) y los que impone la política comercial. Diferentes factores se han combinado para posibilitar una reducción importante en los costos de comercio, y entre ellos se destacan los procesos de unitarización de la carga e incremento en la escala del transporte, la estandarización de los procesos de producción a escala global, y la liberalización comercial. Conforme los costos de comercio son menores, las pequeñas diferencias de costos de producción que puedan existir entre orígenes distintos adquieren una relevancia mayor como factor determinante de la capacidad de los países para localizar actividades globales.

La combinación de las tendencias anteriores sustentó el desarrollo de las CGVs, que combinan la participación de gran cantidad de proveedores en todo el mundo para la producción de manufacturas modernas intensivas en tecnología. El mayor dinamismo del comercio asociado a esta nueva onda de especialización es de tipo intraindustrial (se compran y se venden bienes sustitutos cercanos en la producción y/o el consumo), tanto horizontal como, en lo fundamental, vertical. El gran crecimiento en el comercio de bienes intermedios es el hecho estilizado más destacado en la evolución del comercio de finales del Siglo XX.

A lo largo de esta última década se estableció una nueva tendencia en el comercio internacional, que incorpora nuevos patrones de especialización. Si bien este proceso viene desarrollándose desde hace más tiempo, sólo termina de madurar en los últimos años, en los cuales la onda del progreso técnico cumple nuevamente un papel central. Hay dos niveles de transformación que se complementan para alimentar los denominados nuevos motivos para la especialización: se genera un intenso desarrollo de las tecnologías de la información con la universalización de las redes informáticas, y simultáneamente se produce una drástica reducción de los costos de las telecomunicaciones. La producción que tradicionalmente no se comercializaba a escala internacional es ahora factible de ser convertida en una mercancía que se puede intercambiar globalmente,

y ello impacta en especial dentro de la actividad económica de los servicios.

Tradicionalmente el comercio de servicios estuvo confinado a los rubros de “viajes” y “turismo” (se mueven los consumidores y compran servicios a proveedores del resto del mundo) y a los servicios asociados al transporte internacional de bienes. En los últimos años, asociado a esta nueva onda de fragmentación de la actividad económica global, crecen otros servicios comerciales y, dentro de ellos, particularmente los servicios a las empresas. Es decir que la fragmentación no sólo ocurre dentro de la planta de producción de bienes sino también dentro de la estructura de gestión que produce servicios para las empresas. Se ha denominado a este fenómeno como la construcción de la “oficina global”.¹

En la nueva división del trabajo que se está gestando a escala de la economía internacional convergen dos cuerpos de ideas primigenias en economía. *Por un lado* el vínculo entre división del trabajo y productividad, tratado por Adam Smith, y *por otro* los determinantes ricardianos de la especialización productiva y comercial de los países, que –adoptando la terminología moderna– se basa en las productividades relativas en producir bienes o en desempeñar tareas.

En los modelos convencionales de comercio internacional, basados en las ventajas comparativas, los movimientos de bienes y de factores de producción son considerados como sustitutos (los efectos del movimiento de factores serían análogos a los del movimiento de productos en los que dichos factores hayan sido aplicados). Teniendo en cuenta los nuevos motivos para comerciar, las tendencias actuales incorporan un grado de complementariedad entre el movimiento de factores y el comercio, en particular con el comercio de bienes intermedios y con el comercio de tareas. La mayor movilidad de los factores productivos, elemento característico de la globalización, sigue sin embargo un patrón asimétrico que alcanza casi exclusivamente al capital físico a través de la inversión

¹ Otra forma de especificar este proceso es como el comercio de tareas. Para la producción de un cierto bien o servicio se requiere realizar un conjunto de tareas que las nuevas tecnologías permiten relocalizar internacionalmente y beneficiarse de las ventajas de la especialización.

extranjera directa (IED), al capital financiero y a los trabajadores altamente calificados.

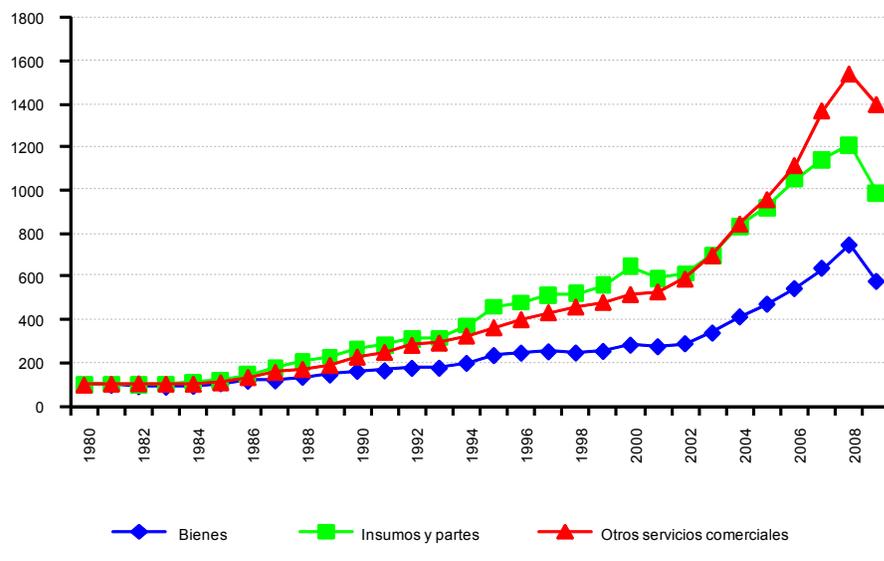
En síntesis, el rasgo característico de la onda actual de la globalización es el aumento generalizado en el grado de internacionalización de la actividad económica. El **Gráfico 1** muestra el crecimiento que tuvo el comercio de “otros servicios comerciales” y “bienes intermedios” en las últimas tres décadas. Este crecimiento fue más rápido que el del comercio de mercaderías en general, el cual se multiplicó por seis durante el período de referencia, mientras que el comercio de insumos y partes lo hizo por diez y el de otros servicios comerciales (dentro de los cuales están los servicios a las empresas) lo hizo por catorce. Estos componentes asociados al proceso de fragmentación de la actividad económica se destacaron como los más dinámicos del comercio internacional, mientras que en el año 1980 representaban el 14% del comercio mundial (bienes y servicios) llegaron a ser una cuarta parte del mismo en el año 2009.

La nueva división internacional del trabajo implica que se reduce la importancia de los sectores únicamente especializados en la sustitución de importaciones (Baldwin, 2006a). Es difícil encontrar hoy sectores solamente alineados a las condiciones del mercado doméstico sin estar al mismo tiempo ligados a las condiciones externas (ya sea importando y/o exportando), y los sectores globales que emergen son al mismo tiempo importadores y exportadores. Así, el conjunto de cambios señalado tiene efectos considerables sobre la economía política de la política comercial.

Este fenómeno ha tenido una expresión clara en el período de crisis y *post* crisis internacional. La crisis económica que tuvo un escenario fundamental en las economías industrializadas planteó nuevas interrogantes en relación a los riesgos de un mayor proteccionismo y un eventual proceso de “desglobalización”. En este contexto, los cambios estructurales observados a nivel de la especialización comercial internacional podrían desacelerarse o incluso revertirse. Sin embargo, dado

Gráfico 1

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES INSUMOS Y OTROS SERVICIOS COMERCIALES
Índices 1980=100



Fuente: UNCOMTRADE y OMC.

que la estructura mundial de la actividad económica registra tales niveles de interdependencia es muy difícil de modificar. Las estrategias basadas en la fragmentación y la especialización permiten que las empresas mantengan su competitividad global, y revertirlas implicaría descensos en su productividad y en su capacidad de penetrar los mercados globales. Por lo tanto una reversión tendría efectos en la demanda y los niveles de empleo contrarios a los esperados. Recientemente Cattaneo, Gereffi y Staritz (2010) en un trabajo del Banco Mundial sostienen que el comercio ha resistido bastante bien la crisis y, en parte, las CGV son un factor que explica este resultado.²

VENTAJAS COMPARATIVAS, SOFISTICACIÓN DE LA CANASTA Y CGV

Para la aproximación empírica al fenómeno de las CGV este trabajo utiliza la base de datos de exportaciones FOB anuales de UNCOMTRADE por país de origen para el período 2000-2007. Se eliminaron todos aquellos países que no registran información en alguno de los ocho años, con lo cual se seleccionó una muestra con un total de 121 países. En cuanto a los productos se utiliza la clasificación del Sistema Armonizado (SA) en la versión del 2002 a 6 dígitos, y se aplicó el criterio de mantener aquellos productos para los cuales se registró comercio en algún año del período analizado (4913 productos de los 5224 existentes). Ésto conforma una base de datos que tiene 594.473 observaciones.

A los efectos del análisis y presentación de resultados se eligieron tres tipos de países: (i) países desarrollados seleccionados (Alemania, Benelux, Corea del Sur, Estados Unidos y Japón); (ii) BRICs, nuevos países emergentes de gran tamaño de mercado (Brasil, Rusia, India y China); y (iii) países seleccionados de la región latinoamericana (Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, México, Perú y Uruguay).

² Según Cattaneo, Gereffi y Staritz (2010) el redespliegue y la localización de la producción mundial que cobró cuerpo en los últimos 20 años son de tal magnitud que resistieron la prueba y la tentación del expediente proteccionista. La producción mundial está ahora dispersa geográficamente y organizada por redes y cadenas con empresas de dimensión y alcance global que estructuran el proceso. Parece no haber vuelta atrás en el fenómeno.

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO SEGÚN VENTAJAS COMPARATIVAS

En el *Gráfico 2a* y *Gráfico 2b*, se representa la evolución que se observa en el comercio de los 4913 productos por parte de los 121 países. Se establecen tres tipos de situaciones para las combinaciones país-producto en cada año: no se exporta ese bien en ese país; se exporta, pero sin ventaja comparativa revelada (VCR); o se exporta con VCR. Como puede apreciarse en el *Gráfico 2a*, el número de productos en cada una de las situaciones consideradas muestra estabilidad, con aproximadamente un 47% de productos que no se exportan, un 42% de productos que se exportan sin ventaja comparativa, y sólo el restante 11% de los productos del SA que se exportan con ventaja en cada año. Mientras el valor del comercio ha aumentado sostenidamente en el correr de los últimos años como se ve en el *Gráfico 2b*, la proporción del valor de las exportaciones que se realizan con VCR es estable y se encuentra en torno al 81%.

Si se analizan los datos por país se observa que en los países de mayor desarrollo el peso de las exportaciones que se realizan con ventaja es menor, alcanzando las tres cuartas partes del total, mientras que en los países en desarrollo ese porcentaje suele superar el 90%, al menos en los casos de países chicos. En el *Cuadro 1* se presentan estos porcentajes para los países seleccionados, y como puede apreciarse no se han operado cambios de mayor envergadura en el período considerado.

EVOLUCIÓN DE LA SOFISTICACIÓN DE LA CANASTA EXPORTADORA

Recientemente se desarrolló una metodología que provee un indicador del nivel de sofisticación de los productos y que supera las críticas a propuestas anteriores que registraban un alto grado de endogeneidad.³ La única información que se emplea para su cálculo es una matriz países-productos que en cada celda indica si el país (columna) posee VCR en el producto (fila).

Una economía de bajo nivel de sofisticación es una economía que está especializada en pocos productos (carece de capacidades para producir la mayoría de los

³ El nuevo indicador se conoce como el nivel de sofisticación de los productos del "método de los reflejos" (Hausmann e Hidalgo, 2009).

Gráfico 2a

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON Y SIN VCR

Número de productos

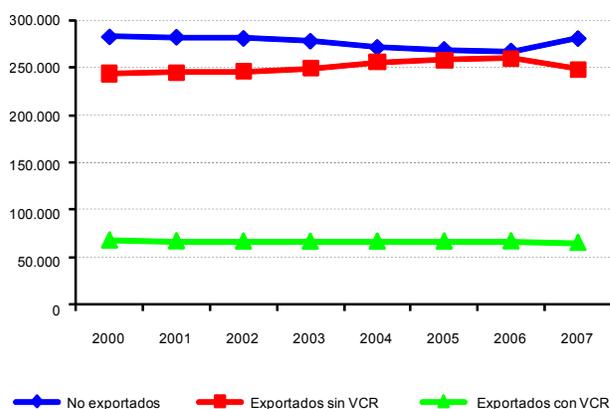
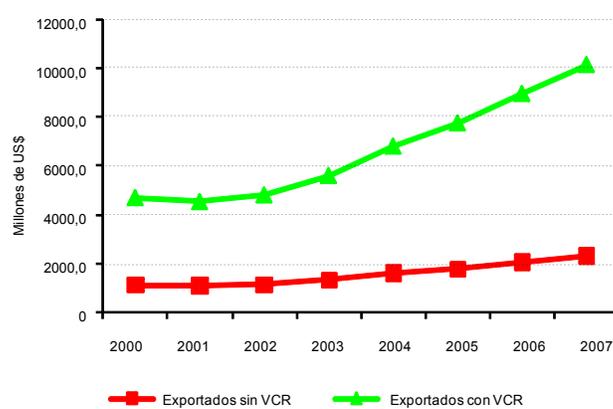


Gráfico 2b

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON Y SIN VCR

Valor de las importaciones



Fuente: Elaboración propia en base a datos de comercio de UNCOMTRADE.

Cuadro 1

COMPOSICIÓN DE LA CANASTA EXPORTADORA SEGÚN EXISTENCIA DE VCR
 % de las exportaciones totales en 2000 y 2007 para países seleccionados

País	2000	2007	País	2000	2007
Desarrollados			Latinoamericanos		
Alemania	75,4	77,0	México	81,7	81,8
Benelux	76,4	77,9	Brasil	81,3	83,7
Corea del Sur	84,5	84,1	Argentina	85,6	84,9
Estados Unidos	74,9	74,1	Colombia	91,8	91,1
Japón	86,0	82,5	Costa Rica	94,9	93,9
BRICs (sin Brasil)			Uruguay	92,3	92,3
China	81,0	84,1	Perú	93,7	93,8
India	88,3	84,9			
Rusia	91,2	91,3			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de comercio de UNCOMTRADE.

bienes) en los que están especializados muchos países que a su vez son países de bajo nivel de sofisticación. Esto es lo que en lenguaje corriente se denomina una “república bananera”: especialización en un producto, en donde hay muchas otras economías similares especializadas en ese mismo producto y que lo están en este sólo. Una economía muy sofisticada es lo contrario, la especialización se verifica en muchos productos en donde están especializados otros países que a su vez son muy sofisticados. El método de los reflejos implementa esta idea. En el *Gráfico Anexo* se presenta el *ranking* resultante del cálculo del indicador del nivel de sofisticación de la canasta exportadora de los 121 países considerados en cada año del período 2000-2007.⁴

Como puede verse, los países de la región muestran una relativa estabilidad en términos de la sofisticación de su canasta exportadora. De los países seleccionados, Costa Rica y en menor medida Colombia son los países que logran una mejora más clara mientras que Argentina y en menor medida Brasil han perdido sofisticación en sus exportaciones. Esto último, junto con el deterioro en la canasta de India y Rusia, da cuenta de una simplificación de las canastas exportadoras de tres de los BRIC. La evolución de las exportaciones de China contrasta con ese patrón ya que se caracteriza por una notoria mejora.

En los países desarrollados, por su parte, se observa la habitual estabilidad en su posición relativa, con la excepción de Corea del Sur que ingresa en el grupo de los países con mayor sofisticación exportadora. Vale la pena destacar que el año 2007 resalta por los progresos que han realizado varios países de la región, como Uruguay, Costa Rica, Colombia, Perú y Argentina, aunque en todos los casos se había observado una caída en los años anteriores.

Si se analizara esta evolución agrupando países, el deterioro de Argentina la habría hecho pasar del grupo mejor posicionado en la región (junto con México y Brasil) a encabezar el grupo de sofisticación media (junto con Colombia, Costa Rica, Uruguay y Chile). Perú se mantiene estable a lo largo del período, siendo

parte junto con Bolivia y Ecuador del grupo de menor sofisticación exportadora de la región sudamericana.⁵

EVALUANDO LOS CAMBIOS

A los efectos de este trabajo, interesa investigar la dinámica con la cual los países han adquirido ventajas en ciertos productos en el período analizado. Mientras el indicador del método de los reflejos considera las exportaciones realizadas con VCR y reúne en una única categoría a los productos exportados sin VCR y a los productos no exportados, aquí se propone diferenciar las dos últimas situaciones.

Como forma de incorporar una visión dinámica, se divide el análisis en un subperíodo inicial (2000-2003) y uno final (2004-2007). En cada subperíodo se identifican cuatro situaciones posibles para la observación producto-país, atendiendo a un criterio de dominancia en el conjunto de los cuatro años que lo componen: no existe un comportamiento dominante (ND); dominancia de períodos de no exportación (NE); dominancia de períodos de exportación sin ventaja (SV); y dominancia de períodos de exportación con ventaja (V).⁶ Con estos elementos es posible apreciar en forma simple la relevancia de los diferentes patrones evolutivos de la estructura de exportación de los países: tanto los comportamientos estables entre subperíodos, como los cambios que recogen las situaciones de ganancia o pérdida de especialización de un país en un producto.

Como puede verse en el *Cuadro 2*, las observaciones correspondientes a casos país-producto de no exportación son el 45,2% en el período inicial, y un 38,4% mantiene esta característica en el período final (son estables no exportados). Para las exportaciones sin ventaja el guarismo es de 36,9% en el período inicial, de los cuales 31,1% mantienen la característica. Por último, los casos de exportación con ventaja fueron 9,5% del período inicial y un 7,2% mantuvo tal condición.

⁵ Debe señalarse que Venezuela es uno de los países que han debido ser descartados del análisis a causa de falta de información en la base UNCOMTRADE para el año 2007.

⁶ El criterio de dominancia en los cuatro años del subperíodo considera dominante aquella situación que se dé en un número de años estrictamente mayor que cualquiera de las situaciones alternativas posibles.

⁴ Un detalle de la metodología se encuentra en Flores y Vaillant (2011).

El peso de los casos estables –se exporta en 2004-2007 en una situación similar a la del período 2000-2003– alcanza el 78% (valores señalados en la diagonal de cada panel). Estos productos canalizan el 88% del valor del comercio mundial en el período inicial y un 86,5% del mismo en el período final.⁷ Sin embargo,

el interés del *Cuadro 2* no radica en las situaciones estables sino en describir los cambios de situación.

En el *Cuadro 2* (Panel A) puede verse que la mayor cantidad de productos que cambia de situación lo hace o bien pasando de una situación de no dominancia (ND) a ser exportados sin ventaja (SV) o de no ser exportados (NE) a un comportamiento de no dominancia (ND) o a ser exportados sin ventaja (SV). Los Paneles B y C del *Cuadro 2* miden la cobertura en valor de las exportaciones en los subperíodos inicial y final. El cuadro permite observar la distribución que tienen los diferentes tipos de tránsito identificados, cuya importancia puede cuantificarse tanto en el período inicial como en el final. Es de interés comparar la distribución de la importancia en la clasificación inicial medido por las exportaciones en el período inicial

⁷ Estas cifras no coinciden exactamente con las presentadas más arriba debido a que en este caso se clasifica a los productos en función de la situación dominante en cada subperíodo, pero en el conjunto de los cuatro años que lo componen pueden darse situaciones no dominantes. Así, por ejemplo, el valor de comercio positivo que se observa para los productos clasificados como no exportados corresponde a exportaciones realizadas en algún año de productos que no registran exportaciones en la mayoría de los años del subperíodo.

Cuadro 2

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR SITUACIÓN ENTRE 2000-2003 Y 2004-2007 % del total de productos y del valor de las exportaciones mundiales

A) Distribución del total de productos en cada situación					
Ini \ Fin	NE	ND	SV	V	Total
No Exportado (NE)	38,4	3,3	3,2	0,3	45,2
No Dominancia (ND)	2,7	1,4	3,4	0,8	8,4
Sin Ventaja (SV)	1,8	2,6	31,1	1,4	36,9
Ventaja (V)	0,2	0,7	1,4	7,2	9,5
Total	43,2	8,1	39,0	9,7	100,0
B) Distribución de los productos en las exportaciones en 2000-2003					
Ini \ Fin	NE	ND	SV	V	Total
No Exportado (NE)	0,03	0,00	0,07	0,08	0,20
No Dominancia (ND)	0,15	0,34	1,84	2,04	4,37
Sin Ventaja (SV)	0,03	1,06	15,42	1,58	18,09
Ventaja (V)	0,15	2,17	2,78	72,24	77,35
Total	0,4	3,6	20,1	75,9	100,0
C) Distribución de los productos en las exportaciones en 2004-2007					
Ini \ Fin	NE	ND	SV	V	Total
No Exportado (NE)	0,02	0,05	0,17	0,49	0,7
No Dominancia (ND)	0,01	0,31	1,37	3,41	5,1
Sin Ventaja (SV)	0,01	1,82	15,00	3,41	20,2
Ventaja (V)	0,02	1,38	1,32	71,21	73,9
Total	0,06	3,56	17,86	78,52	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCOMTRADE.

respecto de la distribución en el período final medido por las exportaciones en el período final (valores señalados en negrita en los Paneles B y C).

El **Cuadro 2** define 16 patrones de la dinámica de la especialización exportadora. A los efectos de simplificar la variable y considerar los patrones más relevantes, se definen cinco categorías: los que tienen ventaja en el período inicial y final (V,V); los que adquieren algún grado de especialización –(NE,V), (ND,V), (SV,V) más (NE,SV) y (ND,SV); los que pierden especialización–(V,NE), (V,ND), (V,SV) más (SV,ND) y (SV,NE); los que se exportan sin especialización –(SV,SV) más (ND,ND); (NE,ND), (ND;NE); y finalmente los que no se exportan nunca (NE,NE).

En el **Cuadro 3** se presenta los cinco patrones de la dinámica y adicionalmente se distinguen los productos

por tipo de bien (bienes de capital, insumos primarios, insumos procesados y bienes de consumo).⁸

El 70% del comercio mundial se hace en productos en donde las ventajas de los países mantienen estabilidad en el período. Para los bienes de capital el peso de esa situación es menor (62%), lo que quizás sea un indicador de que el ritmo de progreso técnico es más acelerado en este tipo de bienes. Al mismo tiempo se observa que casi un 10% del comercio en 2007 se da en productos en que los países adquirieron especialización recientemente (en 2000 estos productos representaban menos del 5% de las exportaciones mundiales). En cuanto al tipo de bien que integra este conjunto de

⁸ Se utilizó la clasificación por grupos de utilización denominada BEC.

Cuadro 3

DINÁMICA DE EXPORTACIONES Y TIPO DE BIEN

En %

A) Proporción sobre número de productos exportados en 2007						
	(NE,NE)	Sin Espec.	Especialización		(V,V)	Total
			Pierden	Ganan		
Bienes de Capital	0,6	9,7	1,0	2,2	1,5	14,9
Insumos Primarios	0,3	3,0	0,5	1,0	1,0	5,8
Insumos Procesados	2,3	30,1	3,5	7,6	6,4	49,9
Bienes de Consumo	1,1	17,7	2,2	4,3	4,1	29,3
Total	4,4	60,5	7,1	15,1	12,9	100,0
B) Proporción sobre el valor de las exportaciones en 2007						
	(NE,NE)	Sin Espec.	Especialización		(V,V)	Total
			Pierden	Ganan		
Bienes de Capital	0,0	3,9	1,1	2,6	12,5	20,1
Insumos Primarios	0,0	1,1	0,3	1,7	5,6	8,7
Insumos Procesados	0,0	7,6	2,3	3,6	34,8	48,2
Bienes de Consumo	0,0	3,6	1,0	1,8	16,7	23,0
Total	0,1	16,2	4,7	9,5	69,6	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCOMTRADE.

productos dinámicos, destacan los insumos primarios, que representan un 18% de las exportaciones de productos en que se gana especialización cuando sólo pesan un 8,7% del valor de las exportaciones totales.

En el *Gráfico 3* se evalúa el nivel de sofisticación por tipo de bien y dinámica.⁹ Los bienes de capital son los que tienen el mayor grado de sofisticación, les siguen los insumos procesados, luego los bienes de consumo y en último lugar los bienes primarios. A nivel global

las combinaciones de productos-países que adquieren ventaja lo hacen aumentando el nivel de sofisticación en relación al grupo de productos que se exportan en forma permanente con ventaja.

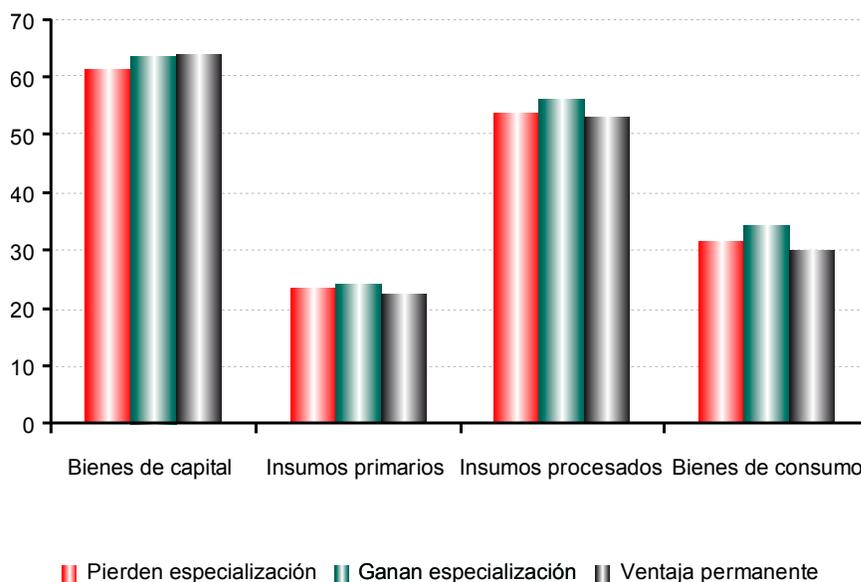
En el *Gráfico 4* se presenta la misma estructura pero para cuatro regiones: OCDE (sin México ni Chile); China; BRICs (sin China); América Latina (sin Brasil). Es de destacar que el orden por tipo de bien se mantiene en todos los agrupamientos de países (capital, procesados, consumo e intermedios). En los productos con ventaja los países de la OCDE y China no se diferencian por niveles de sofisticación. Mientras la OCDE es algo superior en bienes de capital, China tiene mayores niveles de sofisticación en productos primarios y de consumo, mientras que en procesados son muy similares. Los otros tres BRICs registran niveles de sofisticación siempre menores que China, y América Latina (sin Brasil) presenta guarismos siempre menores a las demás regiones.

⁹ Se midió el nivel de sofisticación en la iteración 10 del indicador Kp de Hausmann e Hidalgo (2009), y luego se llevó el orden a percentiles. Se presentan los promedios de los percentiles por tipo de bien y patrón de dinámica. Se verifica que este promedio simple de los niveles de sofisticación tiene una muy alta correlación (99,1%) con el índice por país utilizado en la Sección: *Ventajas comparativas, sofisticación de la canasta y CGV*. Utilizar la sofisticación de cada producto tiene la ventaja de permitir trabajar con sub canastas del conjunto de productos exportados por cada país.

Gráfico 3

SOFISTICACIÓN (2007) POR TIPO DE BIEN Y DINÁMICA (2000-2007)

Total de exportaciones mundiales



Nota: Se incluyen los 121 países y los 4913 productos considerados.

Fuente: Elaboración propia en base a UNCOMTRADE.

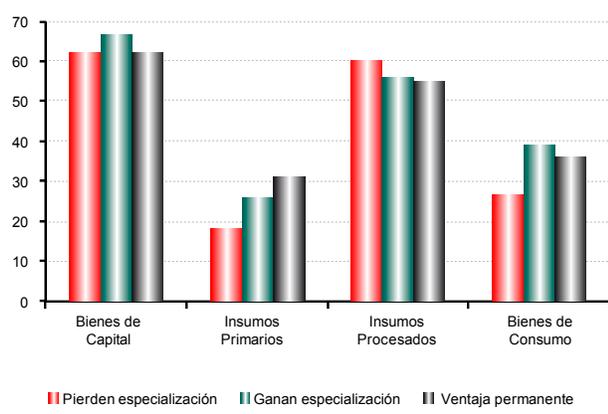
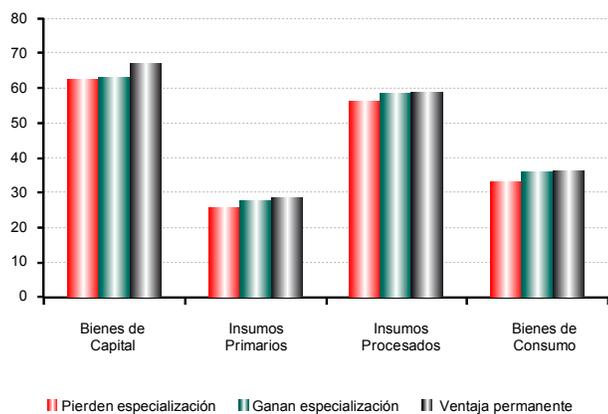
Gráfico 4

SOFISTICACIÓN (2007) POR TIPO DE BIEN Y DINÁMICA (2000-2007)

Grupos de países

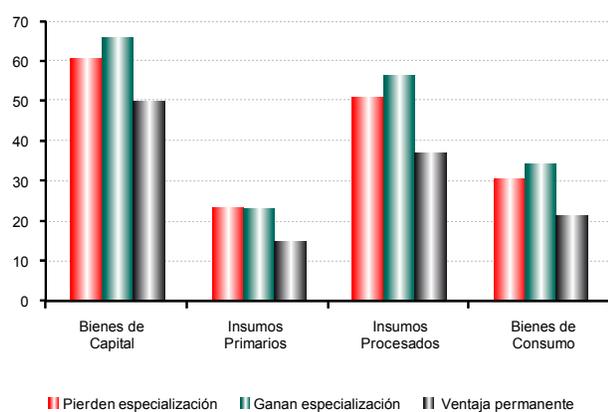
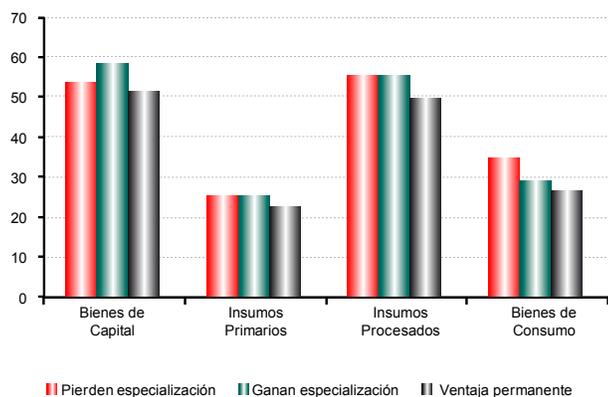
a) OCDE

b) China



c) Brasil, Rusia e India

d) América Latina



Fuente: Elaboración propia en base a UNCOMTRADE.

Respecto de la dinámica, los productos en que se adquiere especialización tienen un nivel de sofisticación similar entre los agrupamientos de países en todos los tipos de bienes. Esto implica que la diferencia de sofisticación entre los productos nuevos y los permanentes tenga exactamente el orden contrario al nivel de sofisticación por región y tipo de bien. América Latina es la región de menor sofisticación pero donde los productos nuevos con ventaja tienen una diferencia mayor con el patrón tradicional.

La situación de América Latina es heterogénea tal como se observó en secciones anteriores. En los productos con especialización permanente, que canalizan la mayor parte de las exportaciones y son los que reflejan el patrón de especialización, México y Brasil siempre están sobre el promedio de América Latina para todos los tipos de bien (Gráfico 5). México alcanza niveles de sofisticación similares al promedio para los países de la OCDE en bienes de capital, insumos procesados y bienes de consumo, destacándose que tiene un nivel de sofisticación menor en productos primarios (Gráficos 4 y Gráfico 5). Brasil está debajo de

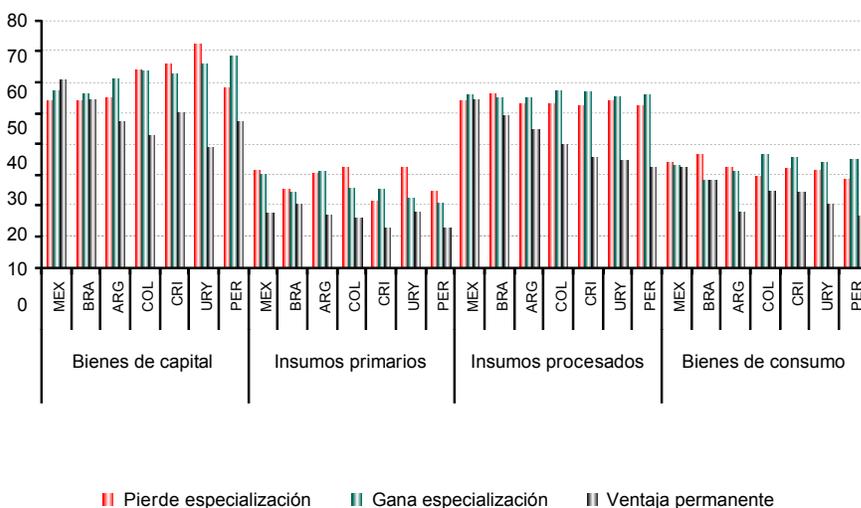
México salvo para bienes primarios, en donde registra un promedio similar a los países de la OCDE.

Manteniendo el foco en los productos con especialización permanente, el orden que se registra en bienes intermedios procesados es igual al orden global (promedio de sofisticación de la canasta de productos). En este tipo de insumos el que ocupa el tercer lugar en términos de sofisticación es Argentina, seguido por Colombia, Costa Rica, Uruguay y Perú. Sin embargo, este orden tiene variantes en los otros tipos de bienes. En el caso de bienes de capital el tercer lugar lo ocupa Costa Rica y el último Uruguay. En bienes primarios Uruguay ocupa el segundo lugar muy cerca de Brasil y superando a México, mientras que Perú ocupa el último lugar. Por último, en bienes de consumo el tercer lugar lo tiene Colombia, mientras Argentina y Perú ocupan respectivamente el penúltimo y el último lugar.

En los productos que describen la dinámica (pierden y ganan especialización) el nivel de sofisticación es siempre superior a los bienes con especialización permanente. El orden dentro de los países analizados

Gráfico 5

SOFISTICACIÓN (2007) POR TIPO DE BIEN Y DINÁMICA (2000-2007)
Países seleccionados de América Latina



Fuente: Elaboración propia en base a UNCOMTRADE.

no se mantiene e incluso en algunos casos registra un patrón casi inverso (ver *Gráfico 5* para bienes de capital en los casos que ganan especialización). En todos los casos los países que se destacan más por el nivel de sofisticación en los bienes que ganan especialización son Perú, Uruguay, Costa Rica y Colombia. Es decir que en el margen habría evidencia de que estos países están participando de un proceso de modernización reciente en su canasta de productos exportados y en particular en bienes intermedios procesados.

CONCLUSIONES

Un 80% del valor de las exportaciones mundiales las realizan países exportadores que expresan ventaja comparativa. Los países en desarrollo tienden a tener una proporción de las exportaciones aún mayor, lo que permite conjeturar una mayor estabilidad en el patrón de especialización.

El patrón de especialización se evalúa en el desempeño que los países muestran en los **niveles de sofisticación** de la canasta de los productos que exportan (aproximado por el método de los reflejos). Los países de América Latina no califican bien en este indicador, que muestra un bajo nivel de sofisticación de sus exportaciones. Se seleccionó un conjunto de países que muestran una evolución en estos indicadores relativamente estable en el período considerado y que permite diferenciar casos como Brasil, cercano al menor nivel de la OCDE, y Perú con el menor nivel de sofisticación de la región. Los cambios, si bien menores, muestran que Costa Rica primero y Colombia en segundo lugar logran una mejora, mientras que Argentina y en menor medida Brasil pierden sofisticación en sus exportaciones.

El modo en que las economías de la región se insertan en las Cadenas Globales de Valor puede ser determinante tanto de su evolución reciente como de sus perspectivas para alterar su papel de exportadores de bienes de bajo nivel de transformación, bajo valor unitario y baja diferenciación (*commodities*). El desarrollo de las Cadenas Globales de Valor está asociado a la deslocalización de la producción y se refleja en que los países participantes comienzan a exportar productos nuevos, por lo que se requiere la incorporación de una visión sobre la **dinámica del patrón de especialización**. De acuerdo a la metodología propuesta en este trabajo el peso de los nuevos productos explica el 10% del comercio mundial en el año 2007. Dado que se está

aplicando un criterio estricto que considera los sectores nuevos como aquellos que aparecen entre 2004 y 2007, se destaca la relevancia que tiene el fenómeno en el período de referencia.

Para completar el análisis se incorpora una tercera perspectiva por **tipo de productos** (bienes de capital, insumos primarios, insumos procesados y bienes de consumo) que captura un segundo hecho: la fragmentación de la producción. En este sentido, interesa analizar dentro de los nuevos productos comerciados los insumos procesados y eventualmente los insumos primarios. En los países seleccionados el comercio de insumos primarios da cuenta de un porcentaje importante en el conjunto de los productos en que los países han ganado especialización recientemente.

El análisis final implicó cruzar la dinámica del patrón de especialización (pierden, ganan y mantienen especialización con ventaja) y el tipo de producto, y se evaluó el nivel de sofisticación de cada una de estas doce subcanastas.

En el caso de los productos con ventaja China alcanza niveles de sofisticación similares al promedio de la OCDE en todas las categorías, luego sigue el resto de los BRICs y en cuarto lugar América Latina (que tiene un desempeño similar al resto del mundo). Para todas las regiones el orden por nivel de sofisticación por tipo de producto es similar: bienes de capital, insumos procesados, bienes de consumo y por último los insumos primarios.

Los resultados muestran que las combinaciones de productos-países que adquieren ventaja lo hacen aumentando el nivel de sofisticación en relación al grupo de productos que se exportan en forma permanente con ventaja. Esto se observa tanto para el comercio mundial como para las diferentes regiones analizadas.

Se verifica una importante heterogeneidad entre los casos seleccionados para América Latina, cuando se observa la sofisticación de la subcanasta de productos exportados con ventaja permanente. Este orden confirma el antes mencionado a nivel global.

Sin embargo, los productos en que se adquiere especialización tienen un nivel de sofisticación similar entre los agrupamientos de países en todos los tipos de bienes y lo mismo se observa entre los países de América Latina. Esto implica que la diferencia de sofisticación entre los productos nuevos y los

permanentes tenga exactamente el orden contrario al nivel de sofisticación por región y tipo de bien. América Latina es la región de menor sofisticación pero donde los productos nuevos con ventaja tienen una diferencia mayor con el patrón tradicional. Los países que se destacan más por el nivel de sofisticación

en los bienes que ganan especialización son Perú, Uruguay, Costa Rica y Colombia. Es decir que en el margen habría evidencia de que estos países están participando de un proceso de modernización reciente en su canasta de productos exportados y en particular en bienes intermedios procesados. ◆

BIBLIOGRAFÍA

BALDWIN, R. 2006a. "Globalization: The Great Unbundling(s). Trabajo elaborado para el Secretariado del Consejo Europeo bajo la Presidencia de Finlandia.

-----, 2006b. "Offshoring and Globalisation: What is New about the New Paradigm?" Mimeo. Ginebra: Graduate Institute.

CATTANEO, O., G. GEREFFI, Y C. STARITZ. 2010. *Global Value Chains in a Postcrisis World*. Washington, DC: Banco Mundial.

FLORES, M. Y M. VAILLANT. 2011. "Cadenas globales de valor y sofisticación de la canasta de exportación en América Latina". Documento de Trabajo del Departamento de Economía - UdelaR, 7. Montevideo.

HAUSMANN, R., J. HWANG Y D. RODRIK. 2007. "What you exports Matters", *Journal of Economic Growth*, 12(1), pp, 1-25.

HAUSMANN, R. Y C. HIDALGO. 2009. "The Building Blocks of Economic Complexity", *PNAS*, 106(26), pp 10575-10575.

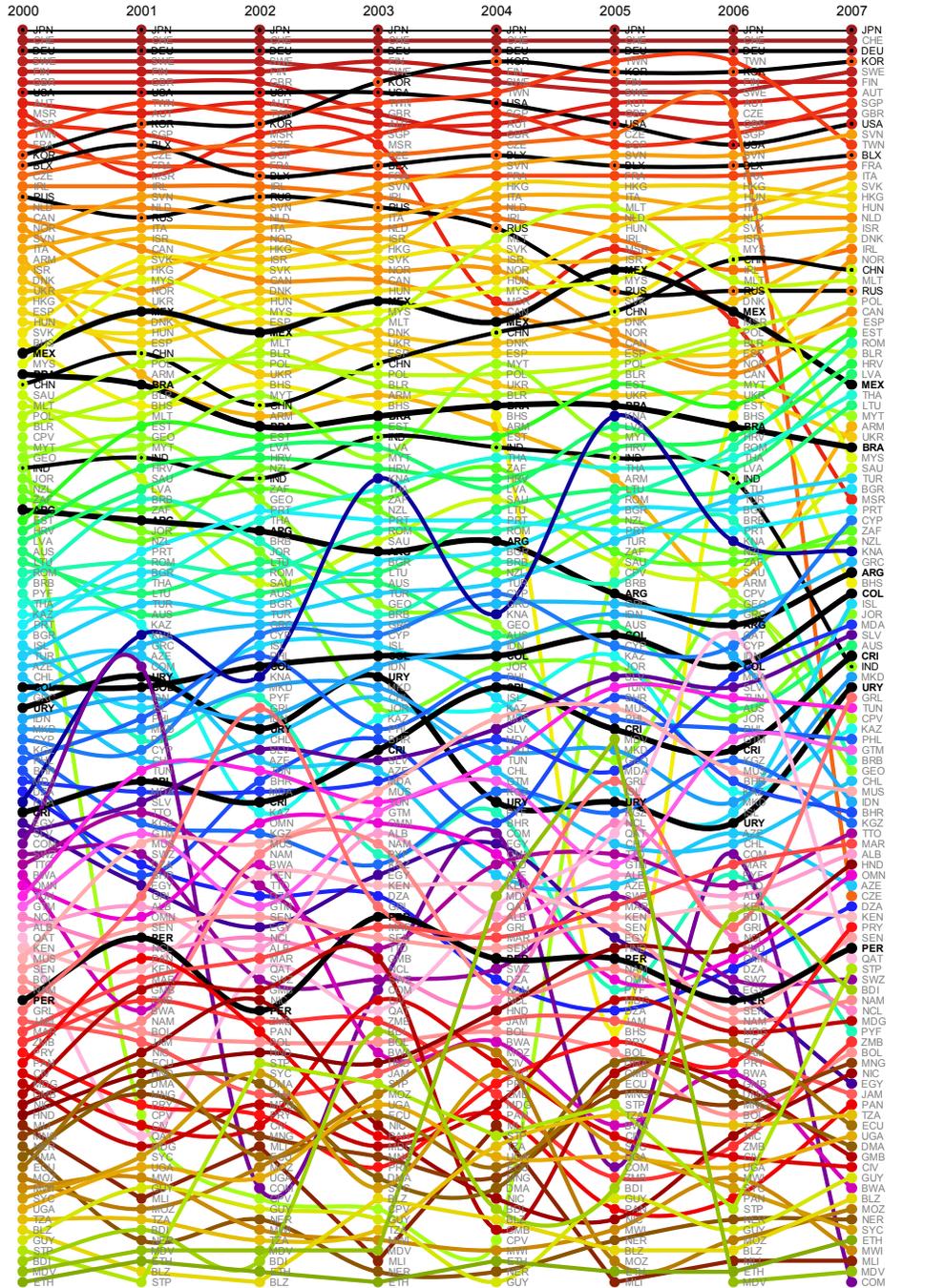
HIDALGO, C. A., B. KLINGER, A. L. BARABÁSI Y R. HAUSMANN. 2007. "The Product Space Conditions the Development of Nations", *Science*, 317(5837), pp, 482-487.

HIRSCHMAN, A. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Conn.: Yale Press.

KRUGMAN, P. 1988. "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados", *El Trimestre Económico*, LV(217). Enero-marzo.

Gráfico Anexo

SOFISTICACIÓN DE LA CANASTA EXPORTADORA - MÉTODO DE LOS REFLEJOS ($K_{c,18}$)
2000 - 2007



Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (IIDL-INTAL). Todos los derechos reservados.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de comercio de UNCOMTRADE.



CADENAS GLOBALES DE VALOR EN EL SECTOR SERVICIOS: ESTRATEGIAS EMPRESARIAS E INSERCIÓN DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

ANDRÉS LÓPEZ

Doctor en Economía y Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Director Ejecutivo de la Red MERCOSUR de Investigaciones, Investigador del CENIT e Investigador de Carrera del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Director del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA y Profesor Titular Regular de dicha casa de estudios en la materia Desarrollo Económico. Profesor invitado en la Universidad de San Andrés. Ha sido consultor de diversos organismos internacionales, incluyendo CEPAL, BID, OMPI, UNCTAD, UNIDO y PNUD.

ANDRÉS NIEMBRO

Licenciado en Economía de la UBA. Maestría en Economía finalizada en la UBA (tesis pendiente). Investigador del Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT) y auxiliar docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Miembro de la Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas.

DANIELA RAMOS

Licenciada en Economía de la UBA y Magíster en Economía del Instituto Di Tella. Investigadora del CENIT. Consultora de diversos organismos internacionales, tales como CEPAL, PNUD, IDRC, BID e INTAL. Docente de la materia Economía Industrial y Tecnológica de la Maestría en Economía Aplicada de la Universidad Católica (UCA), de la materia Estructura Económica Argentina (FCE-UBA) y de la Maestría en Relaciones Económicas Internacionales de la UBA. Investigadora de la Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas.

El sector servicios representa la mayor parte del Producto Interno Bruto (PIB) y del empleo en las economías desarrolladas y buena parte del mundo en desarrollo. Asimismo, el comercio internacional de servicios ha crecido sostenidamente, mostrando incluso una mayor resistencia que el intercambio de bienes frente a la crisis. Una parte importante del incremento del comercio mundial de servicios se explica por el despliegue de cadenas globales de valor (CGV) en diferentes áreas, algo que ha estado ocurriendo recientemente, siguiendo la tendencia inaugurada décadas atrás en la producción de bienes. En este escenario, un importante número de países en desarrollo ha logrado incorporarse a este mercado mundial y establecerse como localizaciones atractivas para la radicación de inversiones. Las posibilidades de exportar servicios para los países de América Latina están en gran medida atadas a la participación en CGV, ya sea en el marco de cadenas específicamente de servicios o bien en eslabonamientos de actividades de servicios dentro de cadenas manufactureras. No obstante, si bien esta inserción genera oportunidades para crear nuevas fuentes de ingresos y empleo, no existen garantías de que se concreten otros efectos beneficiosos (derrames de conocimiento, desarrollo tecnológico, etc.). En este contexto, las políticas públicas son claves para potenciar las condiciones internas, procurando alcanzar posiciones menos volátiles dentro de estos entramados productivos globales y fomentar la generación de derrames y encadenamientos.

INTRODUCCIÓN

El rol de los servicios en la economía se ha ido transformando y expandiendo a lo largo del tiempo. En la actualidad, los servicios representan la mayor parte del PIB y del empleo en las economías desarrolladas y buena parte del mundo en desarrollo. Según datos del Banco Mundial, en 1970 el peso de los servicios en el PIB de América Latina y la actual área del Euro era del 50%, llegando al 60% en EEUU. Al presente, esas cifras son 61%, 72% y 77%, respectivamente.

Por otra parte, según datos de la OMC, entre 2000 y 2008 el comercio mundial de servicios pasó de U\$S 1,5 billones a U\$S 3,8 billones.¹ Si se mira esta evolución con algo más de perspectiva, se ve que entre 1980 y 2009 el intercambio de servicios creció a un ritmo superior al de los bienes (7,9% contra 6,5%, respectivamente).

Aunque en 2009 el comercio de servicios se contrajo, el impacto de la crisis fue menor que en el caso de bienes (-12,4% contra -22,5%). Mientras que los servicios vinculados directamente al intercambio de bienes (ej. el transporte), el turismo y los servicios financieros tuvieron las mayores caídas, los servicios empresariales, profesionales y técnicos siguieron expandiéndose (Borchert y Mattoo, 2009).

Estas tendencias se dan en un contexto donde ciertos servicios antes percibidos como débilmente transables o no transables -salud, educación, contabilidad, servicios jurídicos y de administración, publicidad, investigación y desarrollo (I+D)- muestran altos niveles de comercio y expectativas de fuerte crecimiento. Por su parte, sectores en los que ya existían corrientes de comercio desde hace tiempo -finanzas, construcción e ingeniería- han acrecentado su grado de internacionalización. Por último, ciertos segmentos de más reciente nacimiento -como los servicios de *software* e informáticos- se han convertido rápidamente en industrias donde las transacciones internacionales adquieren un papel central (López *et al.*, 2009).

Este cambio estructural en la composición del comercio de servicios es quizás el rasgo más interesante

¹ Siguiendo los datos de la OMC, el comercio global de manufacturas trepó de U\$S 6,5 billones a U\$S 16,1 billones entre 2000 y 2008, cayendo en 2009 a U\$S 12,5 billones.

de este proceso y viene asociado a la conformación de cadenas globales de valor (CGV), algo que ha estado ocurriendo en años recientes en distintas actividades de servicios siguiendo la tendencia inaugurada décadas atrás en el área de bienes.

En este nuevo escenario, las empresas transnacionales (ET) juegan un papel central como organizadoras de la mayor parte de estas CGV, en la medida en que estas empresas buscan deslocalizar (*offshorizar*) su provisión de servicios allí donde existen costos competitivos y acceso a recursos calificados. Aparecen así en escena otros actores clave, los países en desarrollo (PED), quienes tienen un rol aún minoritario pero creciente en este proceso. En efecto, un importante número de PED y economías en transición han logrado incorporarse a estos mercados y establecerse como localizaciones atractivas para la radicación de inversiones. China e India, en base a sus vastas reservas de fuerza de trabajo con educación universitaria, son candidatos preferenciales para prestar servicios *offshore*, pero también otras naciones asiáticas, junto con países de Europa Oriental y América Latina² (como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Uruguay, entre otros), están entre las localizaciones elegidas para prestar ciertos tipos de servicios que forman parte de la lógica de fragmentación productiva de las CGV.

El propósito de este artículo consiste en analizar las características de las CGV en el sector servicios, sobre la base del entendimiento de las estrategias empresariales de las firmas que en ellas participan. Desde allí, podremos apreciar mejor las posibilidades de inserción de los países de América Latina y el papel que pueden asumir diversas políticas públicas al respecto.³

² Sobre la base de una encuesta anual a empresas de *offshoring* que realiza la Universidad Duke, se muestra que en 2007-2009 el 70% de los lanzamientos de centros de contacto (*contact centres*) a nivel global se produjo en América Latina, cifra que llega al 50% en el caso de *offshoring* de servicios informáticos, contra 33% y 4% respectivamente en 2001-2003 (*The Conference Board*, 2010).

³ Existen dos posibilidades para la inserción de los países de América Latina y el Caribe en la provisión internacional de servicios: *una*, mediante la provisión de servicios en CGV de bienes; y *dos*, la integración a CGV de servicios. Hecha esta aclaración, salvo indicación contraria en el resto del artículo no se diferenciará entre ambas.

LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR EN EL SECTOR SERVICIOS

Si bien el enfoque de CGV fue desarrollado originalmente para la producción de bienes, las actividades de servicios sufrieron sus propias transformaciones y procesos de fragmentación que llevaron al surgimiento de CGV también en ellas. De hecho, la propia generación de CGV en distintas industrias posibilitó la aparición de sub-cadenas relacionadas en el área de servicios.⁴

Una parte importante del incremento del comercio mundial de servicios se explica por el desarrollo de estas CGV. En consecuencia, las posibilidades de exportar servicios para los PED están en gran medida atadas a la inserción que puedan lograr en CGV, ya sea en el marco de cadenas específicamente de servicios (por ejemplo, servicios bancarios, audiovisuales, publicidad, servicios de salud) o bien en eslabonamientos de actividades de servicios dentro de cadenas manufactureras (como el caso de servicios logísticos, de I+D, empresariales, etc.). A su vez, esa inserción puede darse a través de diferentes modalidades, lo cual repercutirá sobre la mayor o menor sustentabilidad de la posición exportadora del país en cuestión, así como sobre los impactos de las exportaciones sobre su economía.

La expansión de las CGV en servicios ha sido promovida por el interés de las ET en reubicar las distintas funciones de la cadena de valor allí donde puedan servir de manera más eficiente a la corporación como un todo. Así, las ET crecientemente concentran sus actividades centrales (*core business*) en su casa matriz o en ciertas filiales clave, delegando tareas rutinarias -contabilidad, soporte informático, atención al público, administración de recursos humanos, gestión de cobros y pagos- en filiales ubicadas en terceros países o las subcontratan a firmas independientes. Más recientemente, se descentralizan también actividades más complejas, incluyendo las de I+D.

En consecuencia, el liderazgo de la mayor parte de las CGV es ejercido por las grandes ET, que tienen la capacidad de definir las relaciones que se establecen dentro de dichas cadenas. Esto, a su vez, determina la forma en que cada país se inserta y las posibilidades

de escalamiento (*upgrading*) en las actividades que desempeña.⁵

La inserción en las CGV puede darse en eslabones muy diversos en lo que respecta al nivel de complejidad tecnológica y de capacidades requeridas para llevar adelante las tareas respectivas. Por ejemplo, la exportación de servicios empresariales va desde centros de llamadas (*call centres*) hasta investigación de mercado o financiera. Entre ambos extremos, el peso de los costos laborales como factor de competitividad decrece y sube el del capital humano. Lo mismo ocurre en la industria del *software*, que abarca desde el "*software factory*" hasta la ejecución de proyectos de I+D. O en la cadena farmacéutica, desde los ensayos clínicos en humanos hasta la instalación de laboratorios para operar en fases de descubrimiento de nuevas drogas.

A su vez, la posibilidad de generar "derrames" de conocimiento mediante vinculaciones con otros agentes (clientes, proveedores, universidades y centros de investigación, agencias públicas) puede estar condicionada por el segmento de acción dentro de la cadena y por el tipo de agentes que operen. Es probable, por ejemplo, que una ET farmacéutica que deslocaliza su I+D hacia un país emergente se vincule menos (por cuestiones de secreto o confianza) con universidades y laboratorios locales que una firma similar de origen local.

En tanto, las condiciones locales también influyen sobre las posibilidades de escalamiento y generación de derrames, incluyendo: (i) la disponibilidad de capital humano; (ii) el acceso a infraestructura moderna; (iii) la existencia de *clusters* consolidados; (iv) las capacidades tecnológicas y de absorción de las firmas domésticas; (v) el funcionamiento de los sistemas nacionales de innovación; (vi) la estabilidad macroeconómica e institucional; y (vii) el marco de políticas públicas (Kosacoff *et al.*, 2007).

Siguiendo la clasificación elaborada por Gereffi y Fernández-Stark (2010) el mercado del *offshoring* de servicios puede ser dividido en tres segmentos horizontales: Tercerización de Tecnologías de la Información (*Information Technology Outsourcing* - ITO), Tercerización de Procesos de Negocios (*Business Process Outsourcing* - BPO) y Tercerización

⁴ Véase, por ejemplo, Apte y Mason (1995), o el trabajo más reciente de Gereffi y Fernández-Stark (2010).

⁵ Véase, por ejemplo, Humphrey y Schmitz (2002), Gereffi *et al.* (2005), Giuliani *et al.* (2005) y Pietrobelli y Rabellotti (2006).

de Procesos de Conocimiento (*Knowledge Process Outsourcing* - KPO). En tanto, existen mercados verticales por industria en donde se proveen servicios específicos (financieros, salud/farmacéutica, energía, comunicaciones, etc.).

Según estos autores, de acuerdo a su nivel de complejidad y de requerimientos de capital humano, el segmento ITO se encontraría en el escalón inferior de los servicios horizontales, el BPO se ubicaría en el medio y el KPO ocuparía el nivel más alto. A su vez, dentro de cada segmento conviven actividades muy diferentes en cuanto a la intensidad de nuevo conocimiento involucrada en cada una (por ejemplo, en el caso de ITO, desde la gestión de infraestructura a la I+D en *software*). Asimismo, en los segmentos verticales también pueden detectarse distintos tipos de servicios que tienen su propia lógica de escalamiento de valor.

Una manera alternativa de abordar el tema es analizar el grado de "estandarización" (*commoditización*) de diferentes tipos de servicios. El BPO y el ITO se perciben como los segmentos que más se asemejan al caso de *commodities* (y por ende están sujetos fundamentalmente a competencia vía costos), lo cual no ocurre con las actividades de KPO e I+D. En este contexto, se observan dos fenómenos: (a) una mayor concentración en los mercados de ITO y BPO; y (b) un interés generalizado de parte de firmas y países en posicionarse en el mercado de KPO.

En efecto, en la medida que los mercados de BPO e ITO se "estandarizan", la competitividad se define por costos y escala, a la vez que la unificación de prácticas se hace más difundida. Así, las grandes empresas que dominan estos mercados globales (IBM, Accenture, Cap Gemini, EDS -ahora HP Enterprise Services-, TCS, etc.) están adoptando generalizadamente el llamado Modelo de Entrega Global (*Global Delivery Model*), el cual consiste en la creación de una red global de oficinas de atención al cliente y centros especializados de provisión de servicios en países de bajos costos laborales (India y Filipinas lideran la radicación de estos centros).

Esto dificulta cada vez más la competencia por parte de empresas locales o regionales en estos mercados (Gereffi y Fernández-Stark, 2010). La concentración se ve reforzada por una incipiente ola de fusiones y

adquisiciones,⁶ de la cual el ejemplo más relevante es la compra de EDS por parte de Hewlett Packard (véase CEPAL, 2009). En paralelo, aparece la tendencia al cierre de los centros de servicios compartidos cautivos de las empresas manufactureras y de servicios tradicionales y la tercerización hacia las grandes consultoras recién mencionadas, fundamentalmente por razones de costos.

En este escenario, y considerando que pareciera haber una relación entre el tipo de funciones que se realizan en la CGV y la posibilidad de generar derrames, muchos países y firmas apuntan a salir de los segmentos más estandarizados y concentrar esfuerzos en el KPO (ej. las grandes empresas indias). Además, este mercado es el que viene mostrando mayores tasas de crecimiento. Según OECD (2008), el KPO tendría una expansión de 58% anual acumulativo entre 2005 y 2010, contra 25% para BPO e ITO. Sin embargo, por el momento se trata de un negocio menos voluminoso en términos de facturación que los otros dos grandes mercados (según el mencionado trabajo de la OECD, el KPO representaría el 12% del mercado mundial *offshore* en 2010) e involucra cantidades de personal sustantivamente menores, aunque de mayor nivel de calificación.

Los atractivos del KPO se basan fundamentalmente en tres factores: (i) genera empleos de mejor calidad y remuneración relativa, así como mayores ingresos por empleado para las firmas; (ii) requiere mucha más interacción entre cliente y proveedor, ya que usualmente implica la solución de problemas nuevos y de un mayor grado de adaptación que el ITO y el BPO, por lo cual genera más oportunidades para la transferencia de conocimiento hacia los países donde se llevan adelante las actividades respectivas (Fernández-Stark *et al.*, 2010); (iii) en el mercado de KPO (a diferencia del BPO y el ITO) pueden sobrevivir y progresar, al menos hasta ahora, empresas más pequeñas, en base a sus capacidades creativas y tecnológicas (Gereffi *et al.*, 2009).

Respecto de la forma de gobierno de las CGV, la evidencia sugiere que en buena parte de los nuevos

⁶ Las fusiones y adquisiciones transfronterizas en el sector de servicios empresariales habrían llegado a U\$S 100 mil millones tanto en 2007 como en 2008, con 2000 y 1700 casos respectivamente (UNCTAD, 2010).

sectores exportadores de servicios hay un fuerte peso de las cadenas jerárquicas.⁷ Esto se advierte en diversos indicadores, como por ejemplo el peso de las transacciones intra-firma en el comercio de estos servicios.⁸ Sin embargo, como se mencionó antes, hay tendencias a la desintegración vertical de ciertas funciones, que se terciarizan a proveedores globales especializados, en los segmentos de BPO e ITO. Así, en algunos casos se forman cadenas relacionales en las cuales proveedores y clientes establecen vínculos de fuerte interdependencia, que involucran capacidades y conocimientos específicos y requieren importantes niveles de coordinación y confianza. Para ciertas actividades más estandarizadas, los proveedores desarrollan plataformas de servicios que pueden adaptarse a distintos clientes con costos relativamente bajos, acercándose a lo que podrían ser cadenas modulares (ej. lo que ocurre con el antes mencionado Modelo de Entrega Global). A la vez, la tendencia a la desintegración no abarca a todas las funciones “deslocalizables”. Por ejemplo, en el caso de la I+D, si bien ha habido una notoria tendencia a la deslocalización de funciones, el grueso de las unidades en el extranjero son cautivas de las ET respectivas (ver López *et al.*, 2010). Esto es lógico considerando que la I+D es una actividad estratégica para la corporación y que su tercerización genera riesgos de derrames indeseados de conocimiento. Finalmente, la existencia de relaciones puramente de mercado en las CGV de servicios parece ser una situación poco frecuente y limitada, en todo caso, a operaciones puntuales y no a la tercerización de funciones regulares de las corporaciones. Todo esto implica que exportar servicios por fuera de las CGV lideradas por las ET es crecientemente difícil.

⁷ Las cadenas jerárquicas se caracterizan por la presencia de una firma líder que posee la propiedad directa de otras empresas en la cadena (integración vertical) (Humphrey y Schmitz, 2002; Gereffi *et al.*, 2005).

⁸ Según datos del *Bureau of Economic Analysis*, los niveles de comercio intra-firma en las importaciones estadounidenses en los sectores de servicios de consultoría y gestión, computación e información e I+D alcanzaban 86%, 76% y 73%, respectivamente, en 2008.

POSIBILIDADES DE INSERCIÓN DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA EN LAS CGV DE SERVICIOS

Si bien la participación de América Latina en el comercio mundial de servicios cayó levemente entre 2000 y 2008 (de 3,1% a 2,6%), las transformaciones antes mencionadas no han dejado de reflejarse en la región (López y Ramos, 2010).

¿Qué ventajas presenta la región para competir en los nuevos mercados de servicios? Aunque con grandes heterogeneidades entre y dentro de los países, podemos mencionar las siguientes: costos laborales competitivos, recursos humanos calificados, infraestructura TIC relativamente moderna, acumulación de capacidades y conocimientos en algunos sectores, huso horario similar al de los EEUU y no muy lejano al de Europa, y afinidades culturales con los principales países importadores (López *et al.*, 2009).

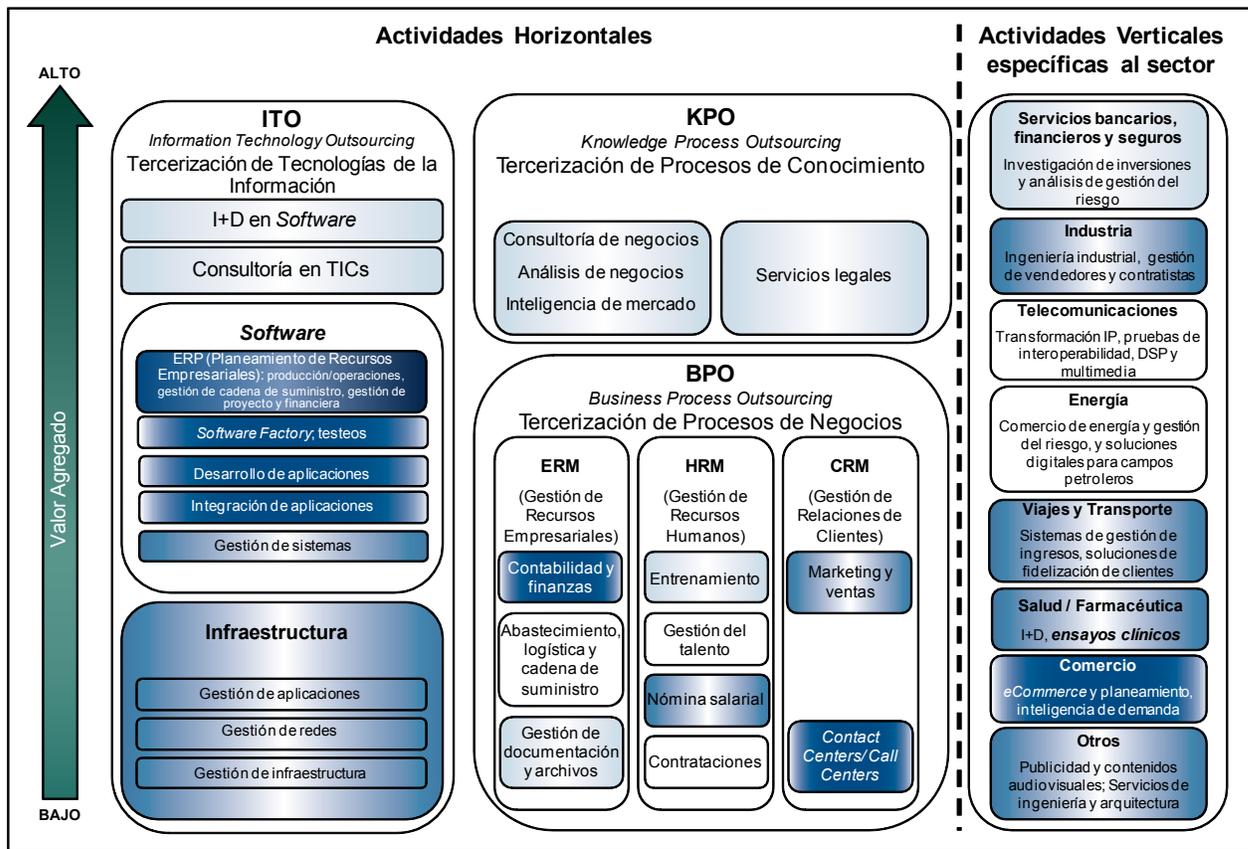
La existencia de costos competitivos es un factor necesario para posicionarse en las CGV. Todos los trabajos que analizan las motivaciones de las empresas para deslocalizar identifican al ahorro de costos, en especial los laborales, como el más relevante (y tras la crisis, su peso se habría reforzado aún más, según Deloitte, 2009). El acceso a personal calificado es también condición necesaria en la mayor parte de los casos, aunque el tipo de calificación requerida varía mucho entre las distintas actividades de servicios.

Actualmente, existen diversos *rankings* que reflejan cuán atractivos son distintos lugares para la localización de determinados servicios. Según el elaborado por A.T. Kearney (2009), los países asiáticos ocupan los primeros puestos (encabezados por India y China, que cuentan tanto con ventajas de costos como de capital humano), pero también hay varios países latinoamericanos cerca del tope: 8° Chile, 11° México y 12° Brasil. Más abajo se encuentran: 23° Costa Rica, 27° Argentina, 36° Uruguay, entre otros. El predominio asiático también se observa en los *rankings* sobre las más atractivas ciudades “emergentes” (esto es, excluyendo a las ciudades de India ya consolidadas en esta industria y a otras como Manila, por ejemplo). Las ciudades latinoamericanas mejor posicionadas son San Pablo (8°) y Buenos Aires (9°), y entre las 50 primeras aparecen también otras tres ciudades mexicanas, cuatro brasileñas, Santiago

Gráfico 1

POSICIÓN ARGENTINA EN SECTORES DE SERVICIOS DE CGV

Intensidad de color marca grado de participación



Fuente: Elaboración propia en base a diagrama de Gereffi y Fernández-Stark (2010).

de Chile y San José de Costa Rica (Global Services y Tholons, 2009).⁹

⁹ Vale aclarar que los rankings provenientes de distintas fuentes no necesariamente son comparables, puesto que suelen utilizar diferentes variables para evaluar las localizaciones. Por ejemplo, A.T. Kearney (2009) evalúa a los países a partir de 43 variables agrupadas en tres grandes categorías: atractivo financiero, disponibilidad y calificación de los recursos humanos, y ambiente empresarial, dando una ponderación a estas categorías en el índice final del 40%, 30% y 30%, respectivamente. Las principales fuentes de información son encuestas y conocimiento derivado de vinculaciones con clientes a lo largo de los últimos 5 años. Por el lado de Global Services y Tholons (2009), además de información primaria sobre la base de encuestas y entrevistas empresariales, también se emplean datos históricos de los gobiernos, agencias e instituciones internacionales y organismos monetarios. Asimismo, la elaboración de los ponderadores combina criterios cualitativos y cuantitativos.

Esto muestra que la región se ha convertido en un lugar atractivo para deslocalizar servicios y recibir inversiones. Sin embargo, la inserción en las CGV de servicios se limita, en general, a segmentos de baja o moderada complejidad tecnológica y/o que no resultan estratégicos en términos de las actividades globales de las corporaciones que dominan dichas cadenas -y esto vale para investigación clínica, ingeniería y construcción, software u outsourcing, ya que en todos los casos se replica en mayor o menor medida el mismo patrón- (López et al., 2009). A modo de ejemplo, en el Gráfico 1 presentamos una ilustración de la situación de Argentina.¹⁰

¹⁰ Dada la heterogeneidad existente en la región, resulta arriesgado elaborar un cuadro-resumen para el conjunto de los países, puesto que en él se mezclarían realidades disímiles y podría transmitirse una imagen distorsionada del agrgado.

Para comenzar a revertir esta situación es necesario, en primer lugar, trabajar sobre los factores de atracción de inversiones extranjeras, ya que, como antes señalamos, una parte sustantiva del comercio de servicios es intra-firma y parece haber una creciente concentración de ciertos mercados en un conjunto relativamente pequeño de empresas que se consolidan como los actores principales a escala global (y que están comprando a sus competidores más pequeños). En consecuencia, los países de la región deben apuntar a posicionarse frente a las ET que lideran las CGV (tanto manufactureras como de servicios) no sólo como proveedores de recursos calificados a bajo costo, sino también como lugares aptos para desarrollar tareas de mayor complejidad e intensidad de conocimiento en base a capacidades diferenciadas.

El otro desafío para los países de la región pasa por el hecho de que muchas veces las inversiones de las ET en estos sectores generan relativamente pocos encadenamientos hacia el medio local. La mayor promesa de derrames parece estar actualmente en la movilidad del personal, tanto hacia otras empresas locales como en el desarrollo de *spin-offs*. Pero esto último es más factible en actividades en donde prima el conocimiento y la creatividad aplicados al desarrollo de nuevas ideas (ej. *software*) que en otras en donde los empleados no tienen acceso al conocimiento global de la gestión de los negocios y trabajan en base a procedimientos y normas estandarizadas (ej. BPO), además de otros posibles obstáculos tales como la necesidad de inversión en activos fijos. Más aún, en cuanto a la movilidad hacia empresas locales, por el momento en muchos países predomina el efecto opuesto (son las ET las que contratan personal capacitado por las firmas locales) y en algunos casos incluso los recursos contratados por las ET desarrollan actividades más rutinarias que en sus trabajos previos (ver López y Ramos, 2009, para el caso argentino).

Una vía alternativa para mejorar el patrón de inserción de América Latina en las CGV de servicios es potenciar el surgimiento de "campeones" locales mediante mecanismos de fomento a la competitividad (acceso a financiamiento, recursos humanos calificados, escala, etc.), teniendo en cuenta la posición más ventajosa en que suelen encontrarse las competidoras del exterior. De hecho, muchas empresas indias que operan en estos sectores se globalizaron justamente para poder competir con las grandes firmas originarias de EEUU y

Europa.¹¹ Algunas empresas latinoamericanas (como las argentinas Globant, Assa y Prominente, las brasileras Stefanini, Politec y CPM Praxis, la chilena Sonda y las mexicanas Sofftek y Neoris, entre otras) intentan replicar el mismo modelo a escala regional y en varios casos también global, tanto con instalaciones nuevas como mediante la compra de empresas en diversas partes del mundo.

Sin embargo, por el momento son casos aislados. Más aún, en la medida en que las tendencias a la concentración y la "commoditización" de los segmentos de BPO e ITO se consoliden, el juego de "comprar o ser comprado" será cada vez más fuerte, e implicará la aparición de fuertes barreras a la entrada para competidores de menor escala. En este sentido, hay ejemplos de empresas argentinas que lograron cierto grado de inserción internacional pero luego fueron compradas por firmas extranjeras, como Fuego Technologies, adquirida por BEA Systems (firma posteriormente comprada por Oracle), o Three Melons, comprada en 2010 por Playdon (empresa luego adquirida por Disney). Un ejemplo mexicano es TDCOM, firma que exportaba servicios de diseño a EEUU y que fue adquirida por INTEL en el año 2000 (luego de una relación contractual de casi dos años entre ambas empresas).

Asimismo, existen también casos de inserción relativamente exitosos pero que luego han ido perdiendo fuerza con el tiempo. Un ejemplo es el sector de filmaciones y servicios audiovisuales en Argentina, donde la devaluación a fines de 2001 tornó competitivos los costos de producción, sumado a las ventajas que ofrecía el país en materia de locaciones (variados paisajes, similitud con ciudades europeas, etc.), reparto de actores y extras (cierta diversidad étnica) y acervo de capital físico y humano adquirido durante los años noventa. Sin embargo, el continuo aumento de los costos en dólares que se ha evidenciado en los últimos años (a raíz del proceso inflacionario interno) ha ido reduciendo la competitividad del sector y, por ende, su sostenibilidad en las cadenas globales (particularmente en el caso de servicios de producción publicitaria). Según cifras de la Buenos Aires Film Commission, el número de comerciales internacionales

¹¹ Como parte de estos procesos, las empresas indias han venido invirtiendo en varios países de América Latina, siendo Brasil claramente el destino preferencial de estas operaciones por el momento (Gereffi *et al.*, 2009).

filmados en la ciudad pasó de 553 a 488 entre 2006 y 2008 y luego cayó a 269 en 2009 (posiblemente en gran medida por efecto de la crisis).¹² Vemos así que, dada la fuerte movilidad de este tipo de actividades, donde las inversiones en capital fijo no son relevantes, resulta fundamental asentar la competitividad sobre factores diferentes a la ventaja de costos para así poder estar a resguardo de este tipo de situaciones.

Frente a la desventaja de tamaño relativo de las firmas latinoamericanas, una alternativa prometedora parece ser el desarrollo de estrategias empresariales con el objetivo de ocupar aquellos nichos de mercado que han quedado fuera del interés principal de las grandes compañías (Mesquita Moreira, 2010). Precisamente, por fuera de los mercados concentrados, existe espacio para las firmas locales en las CGV de servicios. Por un lado, ellas pueden ofrecer servicios más baratos y/o mejor adaptados para las necesidades de ciertos clientes del mercado local y regional, evitando la competencia directa con las ET que atienden, en general, al mercado corporativo y al gobierno (ver Fifeková y Hardy (2010) para una ilustración de este argumento para el Este Europeo). Por otro lado, las firmas locales pueden exportar desde sus bases domésticas o a través de estrategias de internacionalización menos ambiciosas, aunque para ello usualmente se requiere contar o bien con ciertas certificaciones de calidad, o bien con estrategias de alianzas con jugadores de mayor tamaño.

En el primer caso, hablamos por ejemplo de las certificaciones CMMI para *software* y servicios informáticos, eSCM-SP para BPO o la acreditación de la Joint Commission International para el turismo médico. En cuanto a las alianzas, por ejemplo, la exportación de servicios de salud en México se potencia mediante la vinculación de hospitales locales con universidades o cadenas de salud estadounidenses (ver Portas, 2010). En la Argentina muchas empresas publicitarias locales han ingresado a distintas redes o grupos internacionales que desde hace ya varios años concentran el grueso del negocio publicitario global (López *et al.*, 2009).

A su vez, en ciertas actividades de servicios existe la posibilidad de exportar en base a capacidades creativas e innovadoras, y con menor atención a temas

vinculados a costos o necesidad de presencia global. Es el caso de la industria cinematográfica, los formatos o programas de TV, los servicios de diseño y arquitectura, los videojuegos, la animación, etc. Si bien en casi todos estos mercados hay jugadores globales ya instalados, se trata de segmentos en donde pequeños o medianos emprendimientos pueden instalarse bien sea en nichos específicos o apuntando a generar ideas innovadoras.

Desafortunadamente, algunas firmas independientes que habían avanzado hacia la exportación en base a capacidades de innovación, terminaron siendo compradas por empresas extranjeras de mayor porte (es el caso, por ejemplo, de algunas firmas argentinas de *software* y videojuegos o de agencias publicitarias). A su vez, en el área de producciones audiovisuales surge el temor de que las alianzas de firmas locales con distribuidoras o productoras extranjeras puedan finalmente bloquear antes que ayudar a la exportación desde la región, así como a la pérdida de la "marca-país" (Barbadori *et al.*, 2009).

Para remover los obstáculos que pueden estar trabando la internacionalización de las firmas latinoamericanas, resulta crucial atender a los factores sistémicos de competitividad que en general afectan la inserción de la región en las CGV. De este modo, es preciso trabajar en el fortalecimiento de los débiles sistemas de innovación, facilitar la existencia de infraestructura adecuada y atacar la insuficiente cantidad y calidad de la dotación de recursos humanos. Como señala Mesquita Moreira (2010), la escasa oferta de ingenieros y otros egresados universitarios en los países de América Latina aparece como uno de los principales factores limitantes, y para hacer frente a esta debilidad se deben emprender programas de políticas integrales cuyos resultados, en caso de ser exitosos, se cosecharán recién en el largo plazo.

Por otra parte, si bien varios países de América Latina han puesto en marcha programas o políticas sectoriales para promover ciertas áreas de servicios (especialmente *software* y servicios informáticos y, en menor medida, otros servicios empresariales y técnicos), es difícil encontrar otras medidas específicas que apunten a la promoción de las exportaciones de servicios o inversiones en el sector. Por lo general, los mecanismos más frecuentes de apoyo fiscal y financiero aparecen como una extensión en la aplicación de herramientas originalmente diseñadas para el comercio de bienes, e incluso en ciertas ocasiones el problema inherente a la correcta

¹² Más en general, el número de producciones audiovisuales grabadas en Buenos Aires (incluyendo películas, producciones televisivas, etc.) cayó de 794 a 714 y 424 en los mismos años, según idéntica fuente.

definición de qué se entiende por comercio de servicios ha dejado afuera a muchos exportadores de la percepción de estos beneficios (Mesquita Moreira, 2010) (Véase el *Recuadro*).

Por otra parte, sumado a la tradicional debilidad de los sistemas financieros de los países de la región, el sector servicios le imprime sus propias características, como la limitada posibilidad de comprometer activos

físicos o producción futura a modo de garantía. En este sentido, un tema acuciante es la formación de esquemas de capital de riesgo, indispensables para actividades en las que el grado de intangibilidad de las operaciones es muy alto, o bien se precisa de financiamiento para llevar adelante procesos de innovación asociados a una gran incertidumbre (como suele ser el caso de los servicios más intensivos en conocimiento).

Políticas de promoción en el sector servicios

Como recién señalamos, la mayoría de los mecanismos fiscales y financieros disponibles para el sector servicios son extensiones de medidas destinadas en un principio al comercio de manufacturas (véase, por ejemplo, Gari, 2010). Esto es evidente en materia de incentivos tributarios (exenciones o reintegros de impuestos), operación en zonas francas, pago diferido y desgravaciones arancelarias sobre la importación de insumos y/o bienes de capital, medidas que pueden ser aprovechadas, en mayor o menor medida, por ciertas ramas de servicios. Esta lógica también suele reflejarse en los mecanismos de financiamiento más comunes, como las líneas de crédito preferenciales, garantías y seguros de exportación, los cuales se encuentran disponibles tanto para el comercio de bienes como de servicios. Paralelamente, algunos países han venido alentando la formación de esquemas de capital de riesgo. Asimismo, entre las herramientas empleadas para atraer inversiones extranjeras, además de beneficios tributarios, también suelen brindarse subsidios, ya sean de índole general, o bien destinados a la realización de ciertos gastos.

No obstante, el desarrollo de algunas ramas de servicios suele estar asociado a actividades con un elevado contenido tecnológico y potencial de derrame de conocimiento, aspectos no siempre presentes en el caso de la producción manufacturera. En este sentido, la promoción del sector servicios requiere además de medidas de apoyo que apunten más específicamente a estas cuestiones.

Un caso interesante es el de Chile, donde desde el año 2000 la agencia nacional de desarrollo económico, CORFO, lleva adelante un programa de incentivos especiales para inversiones en proyectos de tercerización de servicios e industrias con un alto contenido tecnológico (por ej. biotecnología). Estos aportes involucran el cofinanciamiento de estudios de pre-inversión, costos de inicio e inversión en activos físicos. Asimismo, el programa incluye la provisión de subsidios para el entrenamiento del personal en calificaciones específicas a lo largo de un año y la posibilidad de obtener un alquiler subvencionado en el edificio tecnológico de CORFO en Valparaíso. Por otra parte, con vista a la promoción de exportaciones de servicios vinculados a TICs, CORFO ha trabajado junto a asociaciones gremiales de la industria y entidades de fomento y transferencia tecnológica en la creación de un programa de certificación de calidad para la industria, mediante el cual se ayuda financieramente a las empresas interesadas en conseguir dichas acreditaciones.

Por otra parte, dada la importancia del “factor conocimiento” en varias de las ramas de servicios que buscan fomentarse, algunos países suelen apoyar la formación y capacitación de recursos humanos en calificaciones específicas a través de la extensión de descuentos fiscales por los gastos incurridos, o bien mediante aportes financieros específicos. La necesidad de mejorar y adaptar las capacidades de la población a las nuevas necesidades ha llevado también a replantear ciertos lineamientos de la política general de educación, de manera de incrementar el peso de los conocimientos informáticos y en TICs y el manejo de idiomas de la fuerza de trabajo (especialmente, el inglés). Por ejemplo, Costa Rica ha revisado los programas de estudios técnicos y universitarios y creado nuevas carreras, para así adaptar el sistema educativo a los requisitos de mercado. En los colegios técnicos secundarios se establecieron las áreas de especialización en contabilidad bilingüe, tecnologías de la información bilingüe y ejecutivo de centros de servicios. A su vez, se encuentra en marcha el programa “Costa Rica Multilingüe”, con el objetivo de mejorar y extender la cobertura del inglés y otros idiomas (CEPAL, 2009).

COMENTARIOS FINALES

Aunque la participación en las CGV genera oportunidades potenciales para ciertos países de América Latina con vistas a exportar y crear empleo, no existen garantías de que se concreten otros efectos beneficiosos como derrames de conocimiento o acumulación de capacidades tecnológicas. Más aún, en la medida en que la inserción en dichas cadenas se dé en base a costos laborales, el proceso puede encontrar rápidamente límites si es exitoso. En la medida en que la exportación de servicios repercuta favorablemente en el nivel de ingreso *per capita* del país exportador, ello implicará salarios crecientes, que sólo si son compensados con aumentos de productividad permiten mantener la competitividad relativa. Pero dado que en buena parte de los nuevos sectores exportadores de servicios se utilizan tecnologías relativamente homogéneas (ej. infraestructura TICs y rutinas fácilmente transferibles),

no parece plausible que existan enormes diferencias de productividad que sostengan la competitividad de localizaciones con costos laborales altos. Todo esto es más difícil que ocurra si la competencia se basa en otros factores diferenciadores y difícilmente replicables por países competidores.

Está claro que en este contexto las políticas públicas juegan un rol clave al momento de potenciar las condiciones internas para la captación de inversiones y el impulso a la exportación de servicios, procurando alcanzar posiciones menos volátiles dentro de estos entramados productivos globales y potenciar la generación de derrames y encadenamientos. Y no hablamos únicamente de políticas específicas para estos sectores, sino también de otras que abordan problemas más estructurales del desarrollo latinoamericano, vinculadas fundamentalmente a educación, ciencia y tecnología, infraestructura y financiamiento. ♦

BIBLIOGRAFÍA

APTE, UDAY Y RICHARD MASON. 1995. "Global Disaggregation of Information-intensive Services", *Management Science*, 41(7).

A. T. KEARNEY. 2009. *The Shifting Geography of Offshoring: The 2009 A. T. Kearney Global Services Location Index*. A. T. Kearney, Inc.

BARBADORI, TOMÁS; GUADALUPE GIL PARICIO; LEONARDO SAMPIERI Y PAULINA SEIVACH. 2009. *La exportación de contenidos y servicios de producción televisiva en la Ciudad de Buenos Aires. Un diagnóstico sobre la situación actual y las perspectivas de la industria local*. Buenos Aires: Observatorio de Comercio Internacional de la Ciudad de Buenos Aires.

BORCHERT, INGO Y AADITYA MATTOO. 2009. "The Crisis-Resilience of Services Trade". Policy Research Working Paper, 4917. Washington DC: The World Bank, Development Research Group.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. 2009. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe - 2008*. Santiago: CEPAL.

DELOITTE. 2009. "2009 Global Shared Services Survey Results". Deloitte Consulting LLP.

FERNÁNDEZ-STARK, KARINA; PENNY BAMBER Y GARY GEREFFI. 2010. "Chile's Offshore Services Value Chain". Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University. Marzo.

FIFEKOVÁ, MARTINA Y JANE HARDY. 2010. "Business Service Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Trends, Motives and Impacts". Project Report. The Economy and Society Trust. Febrero.

GARI, GABRIEL. 2010. "Incentives for the Offshore Industry in MERCOSUR Countries". Queen Mary, University of London. Mayo.

GEREFFI, GARY Y KARINA FERNÁNDEZ-STARK. 2010. "The Offshore Services Global Value Chain". Center on Globalization, Governance & Competitiveness. Duke University.

----- Y MARIO CASTILLO. 2009. "*The Offshore Services Industry: A New Opportunity for Latin America*". The Inter-American Development Bank Policy Brief #IDB-PB-101. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo. 2009.

GEREFFI, GARY; JOHN HUMPHREY Y TIMOTHY STURGEON. 2005. "The Governance of Global Value Chains", *Review of International Political Economy*, 12(1).

GIULIANI, ELISA; CARLO PIETROBELLI Y ROBERTA RABELLOTTI. 2005. "Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters", *World Development*, 33(4).

GLOBAL SERVICES Y THOLONS. 2009. *Top 50 emerging global outsourcing cities*. Octubre.

HUMPHREY, JOHN Y HUBERT SCHMITZ. 2002. "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?", *Regional Studies*, 36(9).

KOSACOFF, BERNARDO; ANDRÉS LÓPEZ Y MARA PEDRAZZOLI. 2007. "Comercio, inversión y fragmentación del comercio global: ¿está quedando atrás América Latina?". Serie Estudios y Perspectivas, 39. Buenos Aires: CEPAL.

LÓPEZ, ANDRÉS Y DANIELA RAMOS. 2009. "Oportunidades y desafíos para la industria del software en Argentina", en: Bastos Tigre, P. y F. Silveira Marques (coord.). *Desafíos y oportunidades para la industria del software en América Latina*. CEPAL.

----- (coord.). 2010. *La Exportación de Servicios en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y México*. Serie Red MERCOSUR, 17. Montevideo: Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas.

----- Y ANDRÉS NIEMBRO. 2010. "El comercio mundial de servicios de I+D", en: López, A. y D. Ramos (coord.). *La exportación de servicios en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y México*. Montevideo: Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas.

LÓPEZ, ANDRÉS; DANIELA RAMOS E IVÁN TORRE. 2009. "Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor". Santiago: CEPAL.

MESQUITA MOREIRA, MAURICIO (coord.). 2010. *India: Oportunidades y desafíos para América Latina*. Informe especial en Integración y Comercio. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

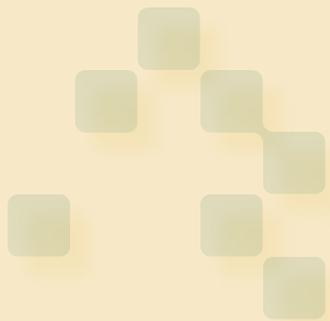
ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. 2008. *Regional Investment Strategy: Key Findings of the Sector Specific Study*. OECD Private Sector Development Division, Investment Compact for South East Europe. Sarajevo. 18 de Julio.

PIETROBELLI, CARLO Y ROBERTA RABELLOTTI (eds.). 2006. *Upgrading to Compete. Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

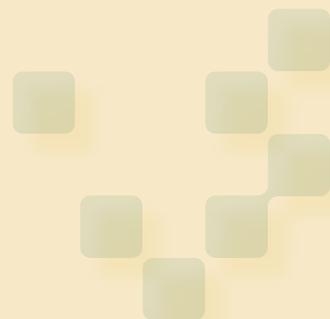
PORTAS, EDUARDO. 2010. "Las exportaciones de servicios de salud en México", en: López, A. y D. Ramos (coord.), *La exportación de servicios en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y México*. Montevideo: Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas.

THE CONFERENCE BOARD. 2010. "Financial Services Offshoring: Moving Toward Fewer Captives and Global Cost Competitiveness". The Conference Board - Offshoring Research Network Executive Action Series. Marzo.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. 2010. *World Investment Report 2010 - Investing in a Low-Carbon Economy*. Nueva York y Ginebra: UNCTAD.



ENTREVISTAS



JAVIER MARTÍNEZ ÁLVAREZ (TENARIS)

Ingeniero Industrial, Universidad de Buenos Aires (UBA) y Master en Management, Universidad de Stanford. Entró a la Organización Techint en 1990, en el sector de Planeamiento de Propulsora Siderúrgica. Como Jefe de Exportaciones de la organización, estuvo a cargo, entre otros, del mercado del Sudeste Asiático. Participó de las gestiones iniciales de la adquisición de Sidor en Venezuela y fue designado Asistente de la Vicepresidencia de la División de Productos Planos de la Organización. Su última función antes de pasar a Tenaris fue la Dirección Comercial de Sidor. En 2006 se hizo cargo de la Dirección General de TenarisTavsa, productora de tubos sin costura venezolana. Ese mismo año Tenaris adquiere TuboCaribe, en Colombia, y forma la región Andina como área de gestión, incluyendo además a Venezuela, Perú, Ecuador y otros países del Caribe. Fue designado Director General de esta región. En junio de 2010 se hace cargo de las operaciones de Tenaris en Argentina.



TENARIS. Líder global en la producción de tubos de acero y servicios para perforación, terminación y producción de pozos de petróleo y gas, y líder en la provisión de productos tubulares y servicios para plantas de procesamiento y generación de energía, para aplicaciones industriales especializadas y automotrices. A través de su red integral de producción, servicio al cliente y centros de investigación y desarrollo, trabaja junto a sus clientes para responder a sus necesidades en la entrega puntual de productos de alto rendimiento en ambientes operativos cada vez más complejos.

- **¿Cómo está organizada la producción corporativa a nivel internacional? ¿Hubo cambios recientes en la distribución espacial de la producción y de la localización de sus funciones? Comentar los principales factores que permiten entender la organización internacional de la firma y su estrategia de localización (acceso a mercados, costos de factores, historia de la compañía).**

La compañía nace en 1954 en Campana y desde ese momento recorrió un camino de crecimiento constante, que la llevó a expandir sus operaciones primero en Argentina y luego en el resto del mundo, a través de alianzas y adquisiciones. En 2001 se decidió reunir todas sus operaciones bajo una misma marca: Tenaris.

Tenaris tiene presencia en más de 30 países -como Argentina, México, Italia, EE.UU. y Japón entre otros- a través de 28 unidades productivas, 28 centros de servicios, 45 oficinas comerciales y 4 centros de Investigación y Desarrollo. Tiene a su vez unidades de negocio globales (por tipo de negocio) y locales (por regiones) que atienden las necesidades de los distintos mercados (energético, industrial, automotriz, etc.) en todo el mundo.

En términos comerciales la estrategia de localización está basada en dos variables: el acceso directo a mercados locales y la necesidad de acompañar las actividades de nuestros clientes a través de productos y servicios de manera tal de generar una ventaja competitiva. Todo esto por medio de oficinas comerciales y centros de servicio, cuyo rango de actividades puede variar de acuerdo a la dinámica propia del mercado local.

En términos productivos, la red global operativa de Tenaris permite complementariedad productiva y optimización de la cadena de provisión.

- **¿Cuáles son las principales actividades que desarrolla la filial argentina de la empresa? ¿Son distintas las actividades orientadas al mercado interno *vis-à-vis* las vinculadas con la exportación? ¿Cuál es la importancia relativa de una y otra en la actualidad?**

En Argentina se producen tubos con y sin costura de especificaciones y usos diversos -incluyendo los productos *premium* de alta gama- y varillas de bombeo para el mercado petrolero. Se proveen también servicios relacionados a los productos tubulares, en su mayoría enfocados en este último mercado.

No existe diferencia entre las actividades para el mercado interno y el de exportación. Lo que prima es la especificación y las normas requeridas por el cliente.

La planta de Tenaris en Argentina, situada en Campana y productora de tubos sin costura y conexiones *premium*, exporta el 70% de su producción. Sin embargo Tenaris tiene una larga tradición de abastecimiento a las petroleras locales, y el mercado argentino tiene una gran importancia para nosotros. A lo largo de los años, la oferta de Tenaris en Argentina evolucionó de la simple venta de tubos a la oferta de una amplia gama de productos y servicios que apuntan a simplificar y optimizar el manejo tubular de nuestros clientes.

- **¿Cuáles son los principales factores de competitividad que ofrece Argentina y que resultan de importancia para la firma (costos, productividad, capacidad de los recursos humanos, conocimientos/capacidades específicas/diferenciadas, calidad/confiabilidad, dominio de tecnologías clave, otras?)**

La historia de la compañía comienza en Argentina, por lo tanto gran parte del *know-how* acumulado se concentra en el país. La capacidad y el conocimiento de nuestra gente son los factores de competitividad más importante con los que cuenta la compañía. Dos hechos lo demuestran: el relevante rol que cumplen los profesionales argentinos en el resto de las operaciones de Tenaris en el mundo y que el centro de la universidad corporativa de la compañía -Tenaris University, donde se forman los empleados de todo el mundo- esté en Campana.

Otro importante factor de competitividad que ofrece Argentina es el Centro de Investigación Industrial de la planta de Campana, donde se realizan ensayos y se desarrollan nuevas tecnologías, tanto en procesos como en productos. Trabajan más de cien ingenieros, científicos y tecnólogos, y en conjunto con los otros centros de investigación de la compañía lleva registrada cerca de 200 familias de patentes.

- **¿Cómo compararía, en términos de complejidad/nivel tecnológico, las actividades que desarrolla la filial local con las que llevan adelante las filiales de otros países emergentes? Se ha modificado la posición relativa de dicha filial en los últimos años en términos del tipo de actividades desarrolladas y el peso relativo en los contratos globales de la corporación?**

Las actividades desarrolladas en Argentina cuentan con un nivel tecnológico y de complejidad que las posiciona estratégicamente como referente obligatorio, no sólo dentro de Tenaris, sino también de la industria mundial. La planta de Campana es también un centro de investigación, de desarrollo de nuevas tecnologías y de capacitación para los empleados de la compañía en todo el mundo. En ese sentido, cumple un rol fundamental y único para Tenaris a nivel global.

No hubo modificaciones relevantes en la posición relativa de las operaciones argentinas, más allá de las que puedan generar aquellas inherentes a las fluctuaciones y características propias del mercado energético y de la economía mundial. Históricamente el 70% de la producción argentina es para exportación y eso continúa siendo así.

- **¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrenta la filial local para ganar presencia cuanti y cualitativa en la cadena de valor de la corporación?**

Tenemos algunas preocupaciones en lo que se refiere a la competitividad en Argentina. El incremento de los costos -con el agravante de la relación dispar entre la suba de precios que vive el país y el valor estancado del dólar- agranda la brecha que nos separa de los países asiáticos e incluso de otros países emergentes. También es preocupante la situación de la matriz energética nacional, cuya racionalización afecta la producción. Pero no somos pasivos frente a estos problemas: trabajamos en la productividad a través de inversiones y de la capacitación de nuestra gente, y en la optimización de nuestros recursos y operaciones para hacerlas más eficientes.





DANIEL HERRERO (TOYOTA)



Desarrolla su carrera en la compañía desde hace 12 años. En el año 1999, se inició como Gerente de Contabilidad y Finanzas. Tres años más tarde, con la creación de Toyota MERCOSUR, asumió la posición de Gerente General de Contabilidad y Finanzas para toda la región. En 2009, fue designado Director responsable de las áreas de Contabilidad y Finanzas, IT y Recursos Humanos de Toyota Argentina, y en diciembre de 2010 fue nombrado Presidente.

TOYOTA ARGENTINA. Desde 1997, produce la *pick-up* Hilux en su planta industrial de Zárate, Buenos Aires. En 2005, comenzó a fabricar en el país la Hilux SW4. Con una dotación de más de 3.200 empleados y un volumen de producción e inversión que se mantuvo en crecimiento, se ha convertido en una plataforma de producción y exportación de vehículos comerciales para América Latina (incluyendo México y el Caribe). Ocupa el puesto N° 1 en exportaciones medidas en términos de facturación, habiendo exportado en 2010 más de 48.000 unidades, equivalente al 70% de su producción. Recientemente, alcanzó las 500 mil unidades de producción de Hilux y SW4 en su planta industrial de Zárate. Ambos vehículos son líderes en ventas en cada uno de sus segmentos. Para 2011, la compañía anunció inversiones por más de \$ 500 millones para ampliar su producción anual de 65.000 a 92.000 unidades en Argentina.

- **¿Cómo está organizada la producción corporativa a nivel internacional? ¿Hubo cambios recientes en la distribución espacial de la producción y de la localización de sus funciones? Comentar los principales factores que permiten entender la organización internacional de la firma y su estrategia de localización (acceso a mercados, costos de factores, historia de la compañía).**

La organización de la producción corporativa de Toyota a nivel internacional sufre un importante cambio a mediados del año 2004, cuando puede decirse, tanto en términos geográficos como históricos, se registra el inicio de una tercera etapa.

En efecto, *la primera etapa* se caracterizó por la producción de vehículos exclusivamente en Japón y la exportación a los distintos mercados. *La segunda*, en cambio, se caracterizó por "producir donde se vende", iniciando la producción fuera de Japón y en los principales mercados.

Desde fines de 2004, en cambio, y gracias a la creciente liberalización comercial registrada a nivel mundial, se toma un nuevo desafío que consiste en implementar un sistema de producción y provisión globalmente.

Se desarrolla, así, el proyecto *Innovative Multipurpose Vehicle* (IMV) que crea un sistema de producción y provisión de *pick-ups* y vehículos multipropósitos que interconecta las bases productivas a nivel mundial para satisfacer las demandas del mercado de más de 140 países.

En esta distribución de la producción, los motores diesel se desarrollan en Tailandia, los nafteros en Indonesia y las transmisiones en Filipinas e India. Todas estas filiales proveen a las plantas designadas por Toyota para ser los principales centros de producción de Hilux: Tailandia, Argentina y Sudáfrica.

Cada una de ellas, a su vez, funciona como una plataforma de exportación para suministro a Asia, Europa, África, Oceanía, América Latina y Medio Oriente.

- **¿Cuáles son las principales actividades que desarrolla la filial argentina de la empresa? ¿Son distintas las actividades orientadas al mercado interno *vis-à-vis* las vinculadas con la exportación? ¿Cuál es la importancia relativa de una y otra en la actualidad?**

Como se explicó anteriormente, Toyota Argentina es actualmente uno de los principales centros de producción y distribución de vehículos IMV a nivel mundial. Abastece a los mercados de América Latina, Caribe y México.

Las inversiones en el país comenzaron en 2002 y en marzo de 2005 se lanzó el primer vehículo de este Proyecto, la *pick-up Hilux*. A partir de octubre de 2005, comienza a producirse también en Argentina la **Nueva Hilux SW4**, el primer vehículo utilitario deportivo (SUV) fabricado por Toyota en MERCOSUR.

Como parte del proceso de expansión del proyecto IMV, la producción del año 2005 fue superior a las 46.000 unidades frente a las 19.350 producidas en el 2004. Durante el 2006, Toyota Argentina incrementó su producción a 65.000 unidades anuales, de las cuales, un 75% fueron exportadas a más de 20 países de América Latina.

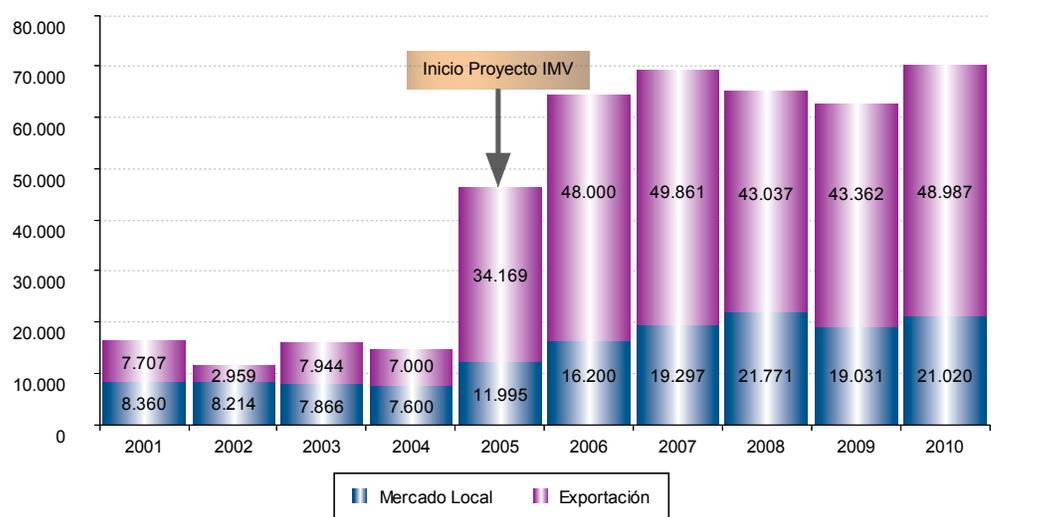
En febrero de 2006, se inauguró la nueva **planta de estampado de partes de carrocerías** para la *pick-up Hilux* y la Hilux SW4, emprendimiento que demandó una inversión de más de US\$ 15 millones; a la vez que incorporó una **nueva línea de motores "Global Engine Line"** (nuevo concepto de ensamblaje) con capacidad para producir 70.000 unidades anuales.

A comienzos de 2007, en el marco de su cuarta etapa de ampliación, Toyota Argentina inauguró la planta de **inyección y pintura de partes plásticas** con una inversión cercana a los US\$ 20 millones.

Como parte del proceso de expansión del proyecto IMV, en diciembre de 2010 Toyota anunció una inversión de US\$ 126 millones para la ampliación de la capacidad de producción en la Planta Industrial de Zárate. De esta manera, se **pasará a fabricar 92.000 unidades anuales a partir de noviembre de 2011**, reafirmando así su posicionamiento como base de producción y exportación. Al igual que la tendencia que se ha registrado desde el inicio de IMV en Argentina en el año 2005, el nuevo proyecto a encarar también se caracteriza por su perfil netamente exportador. En efecto, **el 80% del volumen adicional a producir en el año 2012 con respecto a 2010 se destinará al mercado de exportación.**

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

En unidades, según destino



- **¿Las exportaciones de la filial argentina son predominante intra-firma o van dirigidas a abastecer a terceros?**

Las exportaciones se destinan a empresas que tienen la distribución de vehículos Toyota en los respectivos países.

- **¿Cuáles son los principales factores de competitividad que ofrece Argentina y que resultan de importancia para la firma (costos, productividad, capacidad de los recursos humanos, conocimientos/capacidades específicas/diferenciadas, calidad/confiabilidad, dominio de tecnologías clave, otras?)**

Para Toyota, y para el tipo de vehículos que fabrica su filial en Argentina, los principales factores de competitividad se refieren a la capacidad de los recursos humanos, a la alta demanda de *pick-ups* en Argentina y a los acuerdos internacionales firmados que ofrecen acceso preferencial a los países de la región.

El desempeño anterior de la planta ubicada en Zárate fue determinante al seleccionar el país en dónde se radicaría la base productiva del proyecto IMV para América Latina, por los altos niveles de calidad de las *pick-ups* producidas, la capacidad de los recursos humanos y su productividad.

Por otra parte, y por la importancia de las actividades agrícolas, ganaderas y mineras en Argentina, la demanda de *pick-ups* tiene una participación muy alta en el total del mercado.

Finalmente, y por la naturaleza netamente exportadora del proyecto IMV, los acuerdos internacionales fueron también otro factor determinante. El mercado brasileño es muy importante para la industria automotriz argentina y para Toyota, ya que con la filial de Brasil

se trabaja bajo el concepto de especialización y complementación productiva y esto es posible gracias al acuerdo firmado entre ambos países.

De igual manera, las exportaciones a los países de la región se dan en el marco de los acuerdos de libre comercio firmados con Bolivia, Chile, Uruguay, México y los de acceso preferencial firmados con los países miembros de la Comunidad Andina.

- **¿Cómo compararía, en términos de complejidad/nivel tecnológico, las actividades que desarrolla la filial local con las que llevan adelante las filiales de otros países emergentes? Se ha modificado la posición relativa de dicha filial en los últimos años en términos del tipo de actividades desarrolladas y el peso relativo en los contratos globales de la corporación?**

Por lo que se explicó de las características del Proyecto IMV, la complejidad y nivel tecnológico de las actividades desarrolladas en Argentina, son iguales a las desarrolladas en las plantas de Sudáfrica e Indonesia.

La única diferencia se da con la filial de Tailandia, la cual, por el volumen de producción anual que le fue asignado (lo que se relaciona, a su vez, por el tamaño relativo de los mercados que abastece), fue seleccionada para construir un Centro Técnico.

- **¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrenta la filial local para ganar presencia cuanti y cualitativa en la cadena de valor de la corporación?**

Básicamente algunos cuellos de botella para ganar escala, como ser las restricciones energéticas en determinadas épocas del año, la capacidad disponible en proveedores clave o escasez de mano de obra en las zonas aledañas a la planta.



JORGE E. SEQUEIRA PICADO (PROCOMER)

Gerente General de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Es un exitoso empresario costarricense, Ingeniero en Informática y Matemáticas Aplicadas de la Universidad de Tufts y cuenta con un Certificado de Estudios Especiales en Administración de Empresas de la Universidad de Harvard.



PROCOMER. La Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica es una entidad pública de carácter no estatal, que tiene a su cargo la promoción de las exportaciones costarricenses. Fue creada en 1996 para asumir las funciones que -hasta ese momento- realizaban la Corporación de Zonas Francas de Exportación; el Centro para la Promoción de Exportaciones e Inversiones y el Consejo Nacional de Inversiones. Es responsable de diseñar y coordinar programas relativos a exportaciones e inversiones; apoyar técnica y financieramente al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), para administrar los regímenes especiales de exportación; promover y proteger los intereses comerciales del país en el exterior; centralizar y agilizar los trámites de importación y exportación, y dar seguimiento a las estadísticas del comercio exterior.

Introducción

La inserción de Costa Rica en las cadenas globales de valor (CGV) es resultado claro del éxito de las políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED) y de apertura comercial que el país ha aplicado por más de dos décadas. La inserción del país, en cadenas globales de valor, se inició en el sector electrónico y se concentró -en principio- en la manufactura de componentes electrónicos intermedios de alta tecnología, con un importante componente de materiales importados. Poco a poco la estructura productiva y exportadora se insertó en cadenas globales de valor de otros productos como dispositivos médicos, productos de la industria automotriz y productos y servicios para la industria aeronáutica. Asimismo, la fuerza laboral calificada y de fácil entrenamiento que tiene el país ha permitido que en varios de los productos que se exportan a CGV se haya incrementado el componente doméstico del valor exportado.

Hoy día, Costa Rica participa en al menos cinco cadenas globales de valor: electrónica, dispositivos médicos, automotriz, aeronáutica/aeroespacial y dispositivos de filmación. En total, cerca de unas 60 empresas participan en estas 5 CGV exportando productos y servicios

que en 2009 representaron más del 43% de las exportaciones totales de mercancías del país. Estos resultados se desprenden de una investigación que el Ministerio de Comercio Exterior ha venido desarrollando sobre este tema, la cual muestra que Costa Rica tiene una participación importante en dichas cadenas de valor. Según los resultados de esa investigación, la fracción del valor exportado que es aportada en Costa Rica es en promedio del 36%, sea tanto de las empresas que participan en las CGV como por otras empresas domiciliadas en Costa Rica que proveen de mercancías y servicios a las empresas participantes en las CGV. Si se agrupan las empresas por CGV, los promedios de aportación doméstica a las exportaciones dentro de cada CGV varían desde el 22% de la industria electrónica hasta el 72% de la industria aeronáutica/aeroespacial. Estas cifras confirman que la participación de Costa Rica en las cadenas globales de valor es un proceso en expansión, que se ha venido derramando gradualmente hacia otras actividades y que ha provocado importantes cambios en la estructura de la producción y las exportaciones del país, en la medida en que estas actividades concentran hoy día más del 43% de las exportaciones totales.

La participación de Costa Rica en las CGV se da en varias etapas de la cadena productiva, pero sobresalen desde luego las asociadas con procesos de manufactura, ya sea de componentes intermedios (como se da en las CGV electrónica y automotriz, por ejemplo) o de productos finales (como es el caso de la CGV de dispositivos médicos). Sin embargo, el país ha podido escalar su participación en las CGV hacia actividades más directamente relacionadas con lo que usualmente se solía concentrar en las sedes centrales. Ejemplo de ello es la producción de servidores de INTEL, que en Costa Rica desarrolla no sólo el proceso de manufactura propiamente dicho, sino además el de diseño, investigación, desarrollo y prueba. Otro ejemplo claro se presenta en la CGV de aeronáutica, en la cual Costa Rica participa en el diseño, prueba y mejoramiento de dispositivos que van desde tarjetas madre hasta turbinas de propulsión. Esto muestra que Costa Rica tiene un perfil de país que le permite aspirar a integrarse cada vez más a las etapas de los procesos productivos que brindan un mayor aporte al valor de los productos y servicios.



Solamente en español

- **¿En qué medida existen encadenamientos entre (y derrames desde) las empresas multinacionales y (a) las empresas locales?**

Existen derrames positivos sobre la industria local en varios sentidos:

- * Incremento de las exportaciones indirectas de las empresas nacionales.
- * Aumento de las habilidades técnicas y tecnológicas de los empresarios nacionales y ésto, a su vez, incide en la mejora de las prácticas empresariales locales.

- * Mejoras en los métodos productivos de los proveedores locales y, además, el último informe de impacto de las Zonas Francas publicado por PROCOMER indica que las empresas de este régimen compran localmente un 17% de sus insumos en el país.



Solamente en español

- **¿Ha ayudado la experiencia de firmas que participan en CGV a otras empresas a devenir parte de las mismas?**

Sin duda alguna. Sin la presencia de estas compañías, la industria local tendría barreras muy fuertes de ingreso directo a CGV. Su presencia en Costa Rica funciona además como un mecanismo de aprendizaje para que los locales se preparen, primero como vendedores indirectos.



Solamente en español

- **¿Existen diferencias en materia de encadenamientos y derrames entre Costa Rica y otros países de la región?**

Las diferencias en la región dependen más bien de la naturaleza de la inversión. Es difícil encontrar pares idénticos de comparación en el área. En varios países de América Latina la inversión está orientada al mercado potencial de los productos en el mismo país que la alberga. En otros, la inversión tiene que ver con la disponibilidad de materias primas, y solo en algunos casos se instala por motivos de eficiencia. En Costa Rica la inversión está motivada por razones de eficiencia en calidad, tiempo, flexibilidad y logística. Aquí el componente de encadenamientos se vuelve no sólo un factor de beneficio directo para los locales sino un mecanismo que permite aumentar la competitividad de la empresa multinacional.



Solamente en español

- **¿Qué se puede hacer desde el sector público para fomentarlos?**

El sector público debe trabajar en dos sentidos: (1) Promoción de negocios. (2) Formación de capacidades de los locales.

En Costa Rica, el área de promoción de negocios es atendida por la Dirección de Encadenamientos de PROCOMER. Esta dirección realiza mapeos diarios en las plantas de las multinacionales para determinar oportunidades de productos y servicios que puedan ser realizados por el empresariado local. Además, la Dirección detecta brechas entre lo que requiere el comprador y lo que tiene la oferta nacional. Este es el insumo para el componente de la Formación de Capacidades que se aborda con capacitación empresarial, fondos para el desarrollo empresarial y financiamiento.



Solamente en español

- **¿Cuál sería el papel de la promoción de exportaciones en este sentido? ¿En qué consiste el Programa Costa Rica Provee? ¿Cuáles han sido sus logros? (Por favor, mencione casos específicos de éxito) ¿Cuáles han sido sus problemas? (Por favor, mencione casos específicos en los que no se ha sido exitoso) y ¿Cuáles son los desafíos que enfrenta?**

La Dirección de Encadenamientos para la Exportación es un departamento estratégico de PROCOMER y facilita la generación de negocios entre empresas exportadoras y proveedoras locales. Con el *expertise* de esta unidad se fortalece la cadena de abastecimiento del sector exportador total y se aumenta la competitividad de nuestros productos de exportación en los mercados finales. Se le da acompañamiento a cada potencial negocio y se reportan los casos concretados, con orden de compra de por medio. A la fecha, la institución ha alcanzado un acumulado histórico de negocios por un total de US\$ 37 millones en más de 1.100 primeras órdenes de compra (no se incluyen las subsiguientes), efectuadas por 248 empresas exportadoras a 331 suplidores locales.¹

Las empresas nacionales que más logran encadenarse son empresas de metalmecánica, plástico y empaque y embalaje. Esto porque gran parte de la inversión extranjera directa proviene de compañías de dispositivos médicos, electrónica y automotriz. En todas estas áreas, los insumos más propensos a encadenarse son las partes metálicas de precisión y piezas hechas con materiales plásticos mediante máquinas de inyección, termoformado o extrusión.

Algunos de los factores condicionantes para el establecimiento de encadenamientos productivos son:

¹ De acuerdo con el estudio "Evaluación de impacto del proyecto para desarrollar suplidores para empresas multinacionales de alta tecnología en costa rica", realizado por el BID en octubre de 2010, el monto acumulado durante los últimos diez años gracias a los encadenamientos empresariales es de un total de US\$ 840 millones.

1. Que las empresas deben garantizar no solo calidad técnica y competitividad de precio sino servicio al cliente y tiempos de entrega a lo largo del tiempo.
2. Las empresas multinacionales se desenvuelven en un entorno global, donde la disponibilidad de proveedores es amplia y las posibilidades logísticas también. Por lo tanto el proveedor nuevo debe asegurar competencia inicial y un buen historial.
3. Enfrentarse al entorno global requiere de una preparación técnica y de gestión empresarial por parte del proveedor local que no siempre está disponible en toda la gama de productos o servicios requeridos por la inversión extranjera.
4. Los requisitos técnicos iniciales varían de acuerdo con el producto y sector al que se quiera encadenar. Sin embargo el control de la calidad y gestión de procesos internos son fundamentales para que la empresa logre encadenarse y mantenerse.

Podemos mencionar los siguientes casos de éxito en Costa Rica:

Feria INTEL

Gracias a PROCOMER, en el 2010 INTEL generó contacto con 50 empresas nacionales que podrían cubrir las necesidades de la compañía y ofrecer una mayor cobertura al personal técnico interno. De este total, INTEL seleccionó 15 empresas costarricenses y se identificaron 180 importantes oportunidades de encadenamiento.

Camera Dynamics

Camera Dynamics es una multinacional de inversión inglesa que fabrica trípodes para cámaras profesionales de filmación. Durante años importó gran parte de los componentes para sus equipos. Con el apoyo de PROCOMER, estableció negocios con suplidores locales que producen ahora los insumos básicos de su esquema operativo. Del 100% del equipo que anteriormente la compañía importaba, ahora cerca del 75% es producido en la actualidad por proveedores locales.

Caso Serpimetal

Serpimetal es una pequeña empresa nacional con una trayectoria de 10 años en el mercado local, dedicada a brindar servicios de troquelado, estampado, fabricación de piezas metálicas y aplicación de pintura en polvo. Actualmente, brinda servicios a grandes exportadores, esto gracias al encadenamiento realizado con ayuda de PROCOMER. Hoy, cuenta con maquinaria de alta tecnología para la elaboración de placas metálicas que se utilizan en los teléfonos IP de Estados Unidos y gracias a negociaciones con una multinacional logró la certificación ISO 9000, lo que le da un gran respaldo mundial.



Solamente en español

Conclusión

La apertura comercial en general y la integración regional, en particular, es un poderoso elemento para la atracción de IED y la inserción en CGV. Las cifras de Costa Rica muestran que el ritmo de crecimiento de las exportaciones se aceleró después de iniciado el proceso de apertura comercial a mediados de los 80 y, con mayor fuerza aún, después del proceso de integración regional que Costa Rica ha logrado gracias a la suscripción de 11 tratados de libre comercio. Estos tratados norman el comercio con 43 países y le dan seguridad y predictibilidad a más del 85% de las exportaciones del país. Costa Rica ha construido por medio de su participación en el sistema multilateral del comercio (OMC) y de los tratados comerciales preferenciales que ha suscrito, una sólida plataforma de comercio exterior que favorece la integración del país con distintas regiones y que permite a los inversionistas extranjeros lograr acceso bajo condiciones preferenciales, seguras y predecibles, a varios de los mercados más grandes e importantes del orbe (Estados Unidos, Unión Europea, China y Canadá), con la consecuente generación de empleo y diversificación de la producción y las exportaciones que deriva de ello.

Costa Rica ha entendido que la integración regional es un concepto que va más allá de la proximidad geográfica y, en esa medida, ha podido insertarse en CGV que involucran a países de latitudes lejanas, como Asia y Europa. Ciertamente, cuanto mayor sea la integración regional, mayores oportunidades hay para la inversión y mayor es la capacidad del país para incursionar en nuevas CGV o bien para diversificar aún más su participación actual en CGV. En este sentido, es fundamental contar con una debida aplicación de la normativa comercial que rige la integración regional, pues eso es una condición esencial para aprovechar al máximo las ventajas que dicho esquema ofrece. En este sentido, el sector público juega un papel primordial, particularmente en el desarrollo e implementación de una estrategia de acción integral, como es el caso del “Plan de Acción para Optimizar la Aplicación de los Acuerdos Comerciales”, que bajo la guía y liderazgo del Ministerio de Comercio Exterior pusieron en marcha las autoridades de Gobierno desde mediados de 2010.



Solamente en español



÷	6	6	β	0	∞	9	>	6	2	9
6	0	0	3	6	7	4	1	5	\$	6
4	5	1	4	%	3	β	5	1	7	>
8	∞	6	0	6	0	0	6	9	7	1
0	6	0	5	1	α	2	<	±	5	5

E S T A D Í S T I C A S

>	3	×	+	8	6	9	9	9	1	6
9	1	2	9	2	4	6	1	1	>	<
1	9	0	7	±	9	0	6	7	0	9
9	£	0	0	4	4	∑	∞	8	9	1
0	6	8	3	=	9	8	6	0	6	6
1	7	6	0	1	0	9	5	∑	÷	∞
∑	0	3	<	\$	6	×	2	4	0	6
4	\$	2	7	5	3	1	3	1	1	5

INDICADORES SELECCIONADOS DEL COMERCIO Y LA INTEGRACIÓN REGIONAL

De manera regular, esta sección de la Revista presenta datos que ilustran dimensiones del comercio y la integración en la región. El propósito es ofrecer un panorama sintético de periodicidad semestral.

DATOS RECIENTES

Cuadro 1

EXPORTACIONES POR BLOQUE DE INTEGRACIÓN, 2010
(Estimaciones preliminares, variaciones en % desde 2009 a 2010)

Región Exportadora	Destino								
	MERCOSUR	MERCOSUR + Chile + Bolivia	Comunidad Andina	ALADI ¹	MCCA	América Latina ²	TLCAN	Hemisferio	Total Mundial
MERCOSUR	41	37	31	35	-4	35	23	30	28
Comunidad Andina	53	43	36	14	14	5	36	21	28
ALADI ¹	44	41	29	32	17	28	31	30	30
MCCA	40	13	44	39	12	15	17	15	14
América Latina ²	44	41	29	32	15	27	30	29	29
TLCAN	41	39	40	31	24	31	28	28	24
Total hemisferio	42	39	33	30	19	29	27	28	25

 Cuadro 1

EXPORTACIONES POR BLOQUE DE INTEGRACIÓN, 2010 (Estimaciones preliminares, en millones de US\$)

Región Exportadora	Destino								
	MERCOSUR	MERCOSUR + Chile + Bolivia	Comunidad Andina	ALADI ¹	MCCA	América Latina ²	TLCAN	Hemisferio	Total Mundial
MERCOSUR	46.053	57.272	10.247	76.750	1.046	78.829	31.135	108.297	278.815
Comunidad Andina	5.470	9.062	8.024	20.644	1.489	23.531	35.598	58.769	100.455
ALADI ¹	65.196	82.950	28.099	127.871	7.623	140.698	369.639	507.489	825.766
MCCA	73	199	186	1.585	5.872	8.527	11.764	19.792	26.904
América Latina ²	65.271	83.159	28.305	129.489	13.593	149.365	381.719	527.746	853.425
TLCAN	55.010	69.826	32.830	283.729	22.075	320.822	957.883	1.120.758	1.959.370
Total hemisferio	114.330	144.798	55.506	397.893	31.912	449.254	1.082.741	1.370.395	2.505.867

ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES POR BLOQUE DE INTEGRACIÓN, 2010 (Estimaciones preliminares, distribución en %)

Región Exportadora	Destino								
	MERCOSUR	MERCOSUR + Chile + Bolivia	Comunidad Andina	ALADI ¹	MCCA	América Latina ²	TLCAN	Hemisferio	Total Mundial
MERCOSUR	17	21	4	28	0	28	11	39	100
Comunidad Andina	5	9	8	21	1	23	35	59	100
ALADI ¹	8	10	3	15	1	17	45	61	100
MCCA	0	1	1	6	22	32	44	74	100
América Latina ²	8	10	3	15	2	18	45	62	100
TLCAN	3	4	2	14	1	16	49	57	100
Total hemisferio	5	6	2	16	1	18	43	55	100

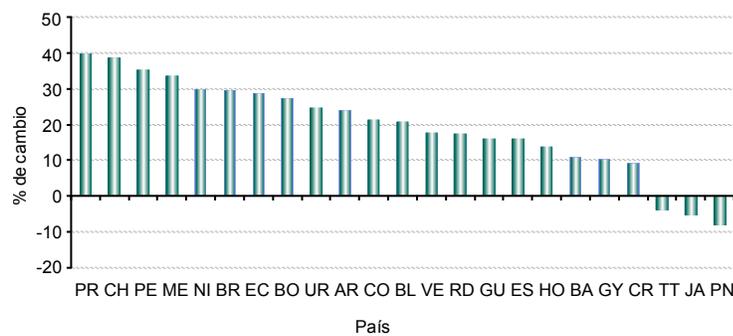
Notas: Los datos preliminares de las exportaciones de Venezuela utilizan datos de las importaciones de los países socios.
¹ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Cuba no está incluida.
² Incluye Panamá y los países de ALADI y de MCCA.

Fuente: BID, Sector de Integración y Comercio, basados en INTradeBID, ALADI, SIECA y datos oficiales de países.

TENDENCIAS REGIONALES

Gráfico 1

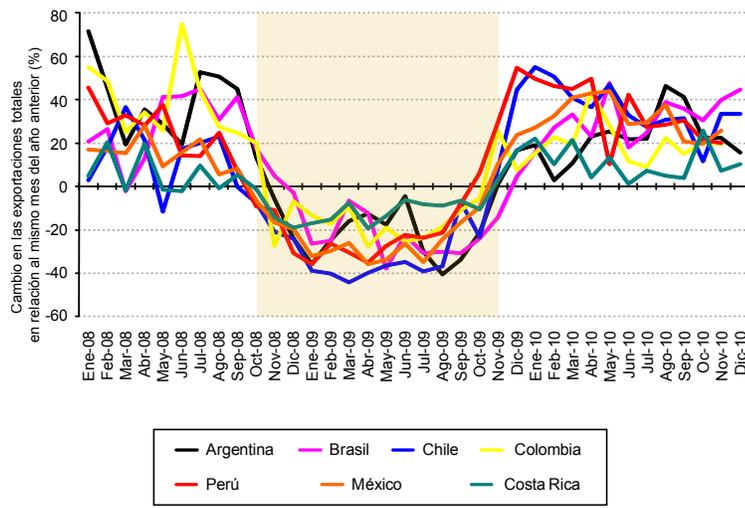
VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES, 2009-2010
(Estimaciones preliminares)



Fuente: BID, Sector de Integración y Comercio, basados en INTradeBID, ALADI, SIECA y datos oficiales de países.

Gráfico 2

RECUPERACIÓN DE LAS EXPORTACIONES A PARTIR DEL 4º TRIMESTRE DE 2009
Y CONTINUIDAD DEL INCREMENTO



Fuente: BID, Sector de Integración y Comercio, basados en datos oficiales de países.

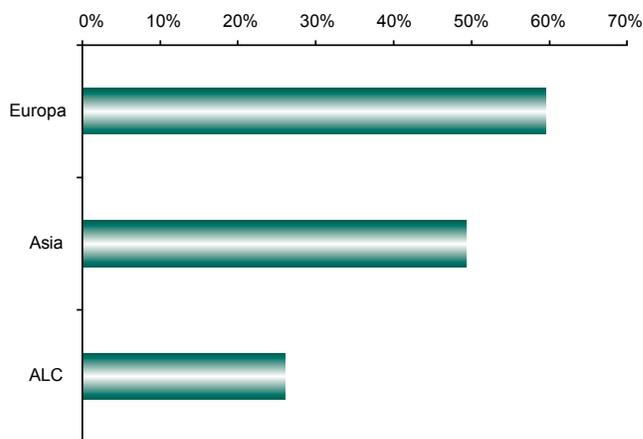


DATOS ESPECÍFICOS DEL TEMA

El gráfico refleja las exportaciones que se realizan hacia Estados Unidos entre empresas afiliadas, en proporción al total de las exportaciones a EE.UU. En general, el comercio entre empresas afiliadas incluye insumos que requieren un procesamiento adicional y que, por ende, pueden considerarse como representativos de la participación de una región en las redes internacionales de producción, mediante una integración vertical. ALC se encuentra por debajo del nivel de otras regiones, lo que sugiere que su participación en la producción es baja.

Gráfico 1

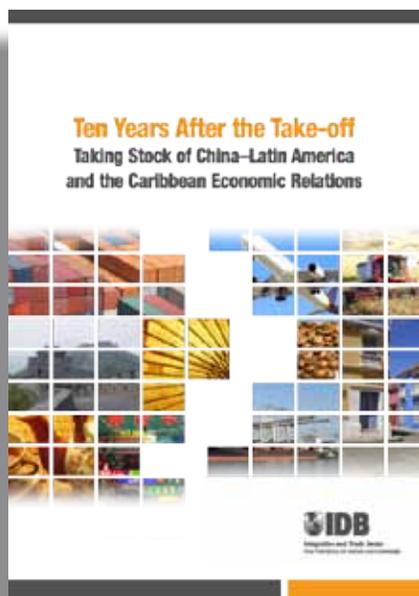
PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES A EE.UU. ENTRE EMPRESAS AFILIADAS



Fuente: Elaboración propia de los autores sobre la base de "Related-party trade dataset" de la Oficina del Censo de EE.UU.



PUBLICACIÓN DE INTERÉS



El Sector de Integración y Comercio (INT), del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), publicó el siguiente informe: *Ten Years After the Take-off: Taking Stock of China-Latin America and the Caribbean Economic Relations*.

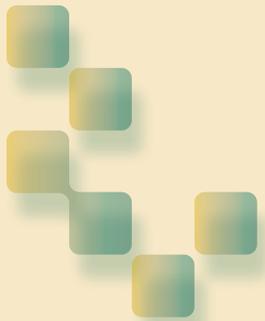
Entre los años 2000 y 2008, el comercio entre China y América Latina y el Caribe (ALC) se incrementó a una tasa anual vertiginosa del 31%, un dinamismo que no se vio afectado por la crisis financiera de 2009. China se encuentra hoy entre los principales socios comerciales de ALC, especialmente de países como Brasil, Chile, Perú y Argentina.

A fin de que esta relación sea sustentable y pueda materializarse en todo su potencial, los encargados de formular las políticas deberían aunar esfuerzos para abordar aquellas cuestiones “de arranque” que han surgido en la última década, y que podrían desbaratar lo que ha sido -hasta el momento- una relación sumamente exitosa. Estos problemas pueden enmarcarse en cuatro áreas amplias e interrelacionadas: *la composición del comercio bilateral, la geografía interna de este comercio en la región, los costos comerciales y el equilibrio entre comercio-inversión-cooperación*.

1. El comercio entre China y ALC se construyó sobre la mera complementariedad de sus recursos –la escasez de recursos naturales en China y su abundancia en ALC- que llevó al clásico intercambio de *commodities* o productos básicos por manufacturas. Aunque este comercio favorece a ambas partes, los países de la región quisieran contar con más oportunidades para agregarle valor a su materia prima, o encontrar nichos para exportar sus manufacturas.
2. Los temas relacionados con la composición y la geografía interna se encuentran claramente arraigados en las ventajas comparativas de los países.
3. Los factores que se refieren a las políticas –como es el caso de los costos comerciales- aparentan jugar un papel importante en la restricción de oportunidades para ambas partes de esta relación. Las empresas en estas economías no solamente consideran que las barreras arancelarias y no arancelarias son elevadas, sino que son adversos sus efectos a mediano y largo plazo e inciden en la economía política del vínculo. Además, otros costos comerciales no tradicionales como el transporte, el procesamiento, y los costos de la información que se encuadran dentro del concepto general de facilitación del comercio, plantean desafíos importantes.
4. No se materializarán los beneficios potenciales de la relación si no se complementa el comercio con fuertes flujos de inversión. La inversión extranjera directa ofrece a las empresas oportunidades redituables para que aprovechen sus conocimientos y las ventajas de la proximidad, al tiempo que favorece al país anfitrión con la entrada de capitales y conocimientos y la creación de puestos de trabajo. De igual manera, también surgen oportunidades de cooperación técnica y política a partir de las similitudes en el ingreso *per capita* y en el nivel de desarrollo.

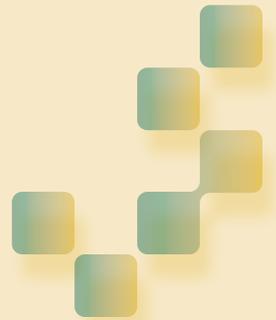
Sin embargo, los datos sugieren que –hasta el presente- la relación entre China y ALC se ha sostenido principalmente en un único pilar: el comercio. Hay señales esperanzadoras en torno al desarrollo de los pilares de inversión y cooperación, pero en realidad aún carecen de una masa crítica para asegurar una relación estable y sustentable.

Este informe se refiere a las “dificultades inherentes al crecimiento” que han caracterizado a las relaciones económicas entre China y ALC en esta última década –en la que virtualmente surgió dicho relacionamiento-, y además aborda la necesidad de contar con una agenda que tome en cuenta dichas dificultades a fin de expandir y consolidar los beneficios de esta relación extraordinaria.



Reseñas

de libros y artículos



Power and Plenty Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium

Publicación sólo en inglés

RICARDO CARCIOFI

Economista, Universidad de Buenos Aires (UBA), con Doctorado de la Universidad de Sussex, Inglaterra y Maestría en desarrollo económico. Es Director del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID-INTAL). Ha sido también Director Ejecutivo por Argentina en el BID y en la Corporación Interamericana de Inversiones.

FINDLAY, RONALD AND KEVIN H. O'ROURKE. 2007. *Power and Plenty. Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. Princeton University Press.

“La mayor expansión del comercio mundial no ha provenido de algún imaginario e incruento rematador Walrasiano sino de la boca del cañón, del filo de la cimitarra, o de la ferocidad de jinetes nómades...” Con esta frase ubicada en las primeras páginas del Prefacio de su libro, Findlay y O'Rourke dan inicio a su investigación histórica sobre las características, modalidades y factores que han impulsado la globalización a lo largo del segundo milenio.

La atención de los autores está focalizada en la búsqueda de los trazos más generales del comercio mundial y de la expansión de la economía global en su conjunto. La empresa es ambiciosa, no sólo porque el período comprende a poco más de diez siglos sino también por la identificación de estas tendencias a partir de estudios que recorren un amplio abanico temático: aspectos políticos, económicos, sociológicos, religiosos, para citar sólo algunos. Precisamente, y tal el propósito principal del esfuerzo de la investigación, los autores señalan el contraste en el inventario de conocimientos: mientras existen, según ellos, numerosos trabajos que cubren con mucha riqueza los distintos períodos en diferentes facetas, denotan la ausencia de estudios sobre los trazos gruesos que permitan entender la

marcha de la globalización a lo largo del milenio y a través de sus distintos episodios.

Frente a semejantes objetivos, el lector puede apreciar la dificultad de la tarea. Cabe entonces la pregunta de cómo han podido abordar el tema y encontrar las respuestas a interrogantes sumamente ambiciosos. Creemos que la clave reside en dos elecciones de método que resultan centrales para la construcción del texto y la estrategia de la investigación. La *primera* de ellas es la identificación de los hechos que demarcan de manera decisiva la incorporación de espacios al comercio y a la interacción con otras regiones.¹ La *segunda* se relaciona con la cita que encabeza esta reseña.

En cuanto a la primera, los autores argumentan que el largo recorrido del milenio reconoce tres hitos vertebrales, que acomodan y organizan el espacio conocido hasta el momento. Para Findlay y O'Rourke

¹ Los autores identifican siete regiones que resultaban relevantes al comienzo del segundo milenio, en términos de su geografía, cultura e historia política: Europa Occidental, Europa Oriental, el mundo islámico del Medio Oriente y del Norte de África, Asia Central, Sur de Asia, Sudeste Asiático y Asia Oriental.

estos momentos decisivos del segundo milenio en la marcha del proceso de globalización son: *primero*, la peste negra del siglo XIV, período dominado por la "Pax Mongólica" impulsada por las tribus nómades del Asia Central pero a la cual se acomodaron el resto de las regiones; *segundo*, el descubrimiento del Nuevo Mundo por parte de Europa Occidental y, *tercero*, el período que se inicia con la Revolución Industrial en Inglaterra y cuyas fuerzas económicas terminarían extendiéndose al resto del planeta.

El otro criterio de método es esencial para el viaje a través de la ruta histórica que eligieron los autores. Es la identificación de las relaciones de poder que dominan y van controlando el espacio y la interacción entre las diferentes regiones. De esta forma, "en cada era el comercio tiene lugar dentro de un marco geopolítico definido por guerras y conflictos previos, que a su turno es alterado por la aparición de nuevas guerras". La dimensión del poder y el control militar es un factor crítico en la explicación del proceso de intercambio y la marcha hacia la globalización, que se expresa de manera patente en el título y subtítulo del libro. No se trata así de una elección anecdótica ni marginal. Es una pieza clave del argumento.

Siguen bajo este precepto los distintos capítulos: cuatro de ellos dedicados al viejo orden, hasta el descubrimiento de América y el Mercantilismo, y los cuatro siguientes que inician con la industrialización, "la gran especialización" (1780-1914) y las contramarchas ("des-globalización" entre guerras) y el avance posterior. Así, por ejemplo, mirando bajo este prisma el último tercio del milenio iniciado en el siglo XVIII, *Power and Plenty* identifica los tres conflictos principales que enmarcan el desarrollo del comercio y la expansión económica a partir de entonces: las guerras napoleónicas, la Primera Guerra Mundial y la Segunda Gran Guerra, no sin dejar de reconocer las modalidades disímiles y las alternativas del comercio en bloques bajo el predominio de la Guerra Fría.

El último capítulo y décimo capítulo están dedicados a un examen global del escenario de la globalización en el amanecer del siglo XXI y está dominado por una pregunta central: ¿podrá continuar y mantenerse el proceso dentro de parámetros más o menos armónicos? Los autores rechazan con toda sensatez la tentación de responder el interrogante, materia más bien de especulación que de análisis histórico. Sin embargo, no eluden la identificación de cuáles son los desafíos que debe afrontar esta nueva economía

global, ahora sí comprensiva de todas las regiones del planeta. En este ejercicio distinguen dos categorías: las de orden económico y político. En cuanto a las primeras señalan dos tensiones capaces de poner en jaque el orden tal cual lo conocemos. La *primera* es el precio del petróleo, por cuanto resulta determinante de los costos de transporte y, por tanto, de la competitividad que pueden alcanzar localizaciones alternativas de la producción. La *segunda* es la amenaza del desempleo de la mano de obra de baja calificación en los países hoy desarrollados, como resultado de contingentes de nuevos trabajadores en el Sur. ¿Podrán las políticas domésticas en el Norte administrar la conflictividad de este proceso y evitar formas extremas de proteccionismo?

Es en el orden político, y en particular los aspectos que hacen a la seguridad y al dominio militar, donde los autores ven las mayores acechanzas. El ejercicio va construyendo así una lista de cuestiones que están presentes a diario en la geopolítica mundial: el dominio militar de EE.UU. sometido a constante tensión que lo lleva a acciones donde las derrotas han sido más frecuentes que las victorias, las disputas permanentes por accesos y rutas estratégicas en el continente euro-asiático, los conflictos en el medio oriente, y las amenazas de ataques dispersos de parte de grupos que han accedido a parte del arsenal nuclear, entre otros. Todo esto confrontado con una clara insuficiencia de gobernanza global en razón que las instituciones son inadecuadas y reflejan jerarquías y controles de poder que han dejado de ser representativos. Ante el repaso de estos desafíos, los autores afirman "sería tonto asumir que el notable progreso alcanzado por la globalización en las últimas décadas será capaz de sostenerse en el futuro".

Recorriendo las 550 páginas de *Power and Plenty* el lector llega a la convicción que Findlay y O'Rourke han logrado cumplir su cometido. Las grandes tendencias de la globalización resultan comprensibles y el relato fluye con claridad. Es indudable el acierto metodológico y la forma en que los autores introducen la dimensión geopolítica y militar como marco de las relaciones económicas. Esto es aún más destacable si se toma en consideración que quienes se aventuran en esa dirección son dos economistas formados en la literatura tradicional de la teoría del comercio. Claro está, de partida ellos advierten sobre la limitada capacidad explicativa de estos marcos conceptuales tradicionales para los propósitos del tema elegido: "a lo sumo, los resultados menos placenteros que uno encuentra

en los modelos es el uso de las tarifas, las cuotas y otros instrumentos de política comercial destinados a favorecer a grupos o individuos...Si el tiempo es incorporado en la teoría, que habitualmente no es el caso, la única situación contemplada es la capacidad de los países para acumular capital y alimentar a nuevos trabajadores..." Claramente todo esto queda en un ámbito de abstracción poco provechoso si se reconoce que mucho del "patrón de comercio puede

ser entendido como el resultado de un equilibrio militar o político entre potencias contendientes".

El lector cierra el libro y se pregunta si acaso los autores no podrían haber agregado un *post-scriptum* haciendo algunas recomendaciones acerca de si a luz de su obra, no cabría acaso una sustancial reforma de contenidos de los libros de texto de teoría y política del comercio con la cual son entrenados la legión de estudiantes del tema. ♦



El procedimiento de opinión consultiva en el Protocolo de Olivos sobre resolución de Controversias

Publicación sólo en español

LUIS FERNANDO CASTILLO ARGAÑARÁS

Doctor en Derecho, Universidad de Buenos Aires (UBA). Miembro de la carrera de investigador científico del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) de Argentina e Investigador del Instituto de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE). Profesor titular regular de Derecho Internacional Público y de las Integraciones Regionales en UADE.

CARRIZO ADRIS, GUSTAVO. 2010. *El procedimiento de opinión consultiva en el Protocolo de Olivos sobre resolución de controversias*. Buenos Aires. IJ Editores.

Este año se cumplen 20 años de la firma del Tratado de Asunción que creó el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En ese sentido, surge el libro del profesor Carrizo Adris que comento. El autor destaca la importancia de que la integración jurídica acompañe a la integración económica. Los dos caminos que nos conducen a esta meta son la unificación y armonización de normas jurídicas. Considera que en el Derecho de las Integraciones Regionales, la unificación y armonización de normas tiene un rol fundamental. En ese orden de ideas, plantea la ineludible necesidad de crear un órgano jurisdiccional "supranacional" que asegure la plena vigencia de una legislación uniforme y armonizada.

Para arribar a conclusiones realistas sobre el procedimiento de opinión consultiva en el Protocolo de Olivos del MERCOSUR el autor recurre a un método comparativo en un camino que va desde el Derecho Internacional al Derecho de la Integración Regional. Analiza los distintos procedimientos de consultivos ante diversas jurisdicciones internacionales. Así, son considerados la Corte Internacional de Justicia, Corte Interamericana de Derechos Humanos, Corte Europea de Derechos Humanos y los procedimientos de reenvío prejudicial en el Derecho Comunitario Europeo y

Sistemas andino y centroamericano para confrontarlos con el procedimiento instaurado por el Protocolo de Olivos. Surgen así, los avances, virtudes y defectos en cuanto a unificación y armonización legislativa en el MERCOSUR que son puestos en evidencia en este libro. Por lo tanto, es una obra de interés no sólo para los estudiosos del derecho de la integración sino también para quienes cultivan el derecho internacional y los derechos humanos.

Al indagar desde el punto de vista del Derecho Internacional, *en primer lugar*, se detiene en la Corte Internacional de Justicia. Realiza la distinción entre la competencia contenciosa y la consultiva adentrándose en el procedimiento de esta última. Focaliza en los sujetos legitimados, el objeto, la competencia y los efectos. En este último aspecto, profundiza las distintas posturas sobre el carácter vinculante o no de estas opiniones del tribunal internacional de La Haya. *En segundo lugar*, su visión se posa sobre la Corte Interamericana de Derechos Humanos y señala que las opiniones consultivas han contribuido al desarrollo conceptual del Derecho Internacional de los Derechos Humanos; ya que el tribunal tiene la posibilidad de referirse a problemas doctrinales de esta especialidad jurídica que tiene sus características propias. En

relación al procedimiento consultivo ante la Corte Europea de Derechos Humanos encuentra diferencias “sensibles” con la americana, ya que esta última tuvo un desarrollo notable en su labor consultiva; mientras que la europea, al momento, solo recurrió a la competencia contenciosa.

En el Capítulo III, la investigación se centra en el Derecho Internacional de la Integración. Específicamente el reenvío prejudicial en el Derecho Comunitario Europeo. Destaca que una de las virtudes del sistema de reenvío prejudicial es la de prevenir que las sentencias de los tribunales nacionales puedan resultar violatorias de las normas comunitarias europeas, y agrega que el procedimiento en cuestión siempre ha sido considerado una de las marcas distintivas en la estructura del sistema jurídico europeo. Una característica que también analiza es la de cooperación judicial. Así, el juez nacional y el comunitario, cada uno en el marco de sus competencias son llamados a contribuir en la elaboración de una decisión tendiente a asegurar la aplicación uniforme del derecho comunitario. En ese sentido, el tribunal contribuyó a la construcción de la integración europea. Las características, el objeto, los órganos legitimados para solicitar un reenvío prejudicial, los casos especiales y los efectos que produce son analizados mediante un sólido respaldo doctrinario y de un amplio estudio de la jurisprudencia emanada del tribunal europeo. Finaliza el capítulo con el procedimiento de reenvío prejudicial en los sistemas andino y centroamericano en un análisis basado en una estrategia comparativa con el tribunal de Luxemburgo.

Los Capítulos III y IV constituyen los pilares de la obra. En este último, con un conocimiento profundo de otras jurisdicciones internacionales analiza la competencia consultiva en el Derecho del MERCOSUR. Comienza con una reseña de la evolución del sistema de solución de controversias desde el Tratado de Asunción (1991) hasta el Protocolo de Olivos (2002). A este último lo

considera “innovador” y destaca las notas distintivas que significan un avance en relación al Protocolo de Brasilia (1991). Ellas son: (a) la cláusula de elección del foro; (b) la creación del Tribunal Permanente de Revisión; la implementación de los mecanismos de regulación de las medidas compensatorias; (d) la incorporación de normas procedimentales inspiradas en el modelo de la Organización Mundial del Comercio (OMC); (e) la intervención opción del Grupo Mercado Común; (f) la mejora en el procedimiento de reclamo de los particulares. El procedimiento de opiniones consultivas fue introducido por el Protocolo de Olivos y reglamentado por la Decisión CMC 37/3 y Decisión CMC 02/07 del Consejo Mercado Común. Considera el autor que la creación de este mecanismo es un paso trascendental en el afianzamiento del derecho de la integración regional. No obstante, son los tribunales nacionales quienes siguen teniendo el control de constitucionalidad. En ese orden de ideas, resalta, la intergubernamentalidad que caracteriza al MERCOSUR.

En sus reflexiones finales considera que se debe avanzar a un sistema de jurisdicción supranacional o internacional que afiance la vigencia de una interpretación de la legislación de manera uniforme o armonizada, y hacia la creación de un sistema jurídico de carácter supranacional. De esta manera, se brindará a la estructura institucional caracteres distintivos en comparación con la de las organizaciones internacionales, y para ello, se requiere un reordenamiento de competencias y poderes de los Estados partes.

El profesor Carrizo Adris nos brinda una visión profunda de la competencia consultiva en distintas jurisdicciones internacionales y pone en evidencia las virtudes y defectos del sistema de solución de controversias en el MERCOSUR. De esta manera, su libro se constituye en un aporte invaluable a favor del desarrollo del derecho de la integración regional. ♦

Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin-American and the Caribbean Trade

Artículo sólo en inglés

MARÍA M. SUPERVIELLE

Analista Internacional y Lic. en Estudios Internacionales. Actualmente es estudiante de la Maestría en Relaciones y Negociaciones Internacionales de FLACSO - San Andrés - Universidad de Barcelona, en Buenos Aires.

MESQUITA MOREIRA, MAURICIO; CHRISTIAN VOLPE Y JUAN BLYDE. 2008. "Unclogging the Arteries: the Impact of Transport Costs on Latin-American and the Caribbean Trade", en: *Globalization, Competitiveness and Governability*, 2(3). Georgetown University y Universia.

La expresión "disparidades regionales" se utiliza para denominar las inequidades de bienestar o de desarrollo entre regiones. Estas cobran relevancia en la medida en que acompañan el desarrollo económico mundial y no se han extinguido con el mismo. Uno de los factores explicativos de dichas disparidades es la diferencia en el acceso a la infraestructura y, en particular, a la infraestructura de transporte.

El artículo "Unclogging the Arteries: the Impact of Transport Costs on Latin-American and the Caribbean Trade", realizado por Mauricio Mesquita Moreira, Christian Volpe y Juan S. Blyde publicado en la revista *Globalization, Competitiveness and Governability* de Georgetown University y Universia, hace referencia a los impactos de los costos de transporte en el comercio de América Latina y el Caribe (ALC), destacando la importancia de los mismos como barreras al comercio y como originadores de disparidades regionales. Para ello, se utiliza un sólido análisis técnico en conjunto con una serie de estudios de caso.

Dada la relevancia del tema, el informe sugiere que este tema merece ser incorporado en las agendas

comerciales de la región. Apela a la generación de una agenda de integración más amplia centrada no sólo en las barreras tradicionales al comercio, sino también en los costes de transacción, como los asociados con la infraestructura relacionada con el transporte. Se señala que esta nueva agenda, ayudaría a mejorar la competitividad, incrementando el bienestar general y colaborando en la disminución progresiva de las disparidades regionales.

Así como en los años 1980, el tema central en la agenda comercial fue la liberalización, en los años 2000 no puede sino concluirse que se han logrado grandes avances en este sentido. Hoy en día, nos encontramos con un proceso de liberalización ya encaminado que ha provocado un cambio en la importancia relativa de las barreras tradicionales haciendo más visibles otras, tradicionalmente consideradas menos relevantes, y que tienen una importancia estratégica para la región ALC.

El contexto mundial ha cambiado en este siglo. Vivimos en un mundo de fragmentación geográfica de la producción inmerso en una economía de cambio. Nos enfrentamos a la emergencia de mercados abundantes

en mano de obra y con escasez de recursos naturales. Esta realidad hace la interdependencia cada día más compleja y la competencia más aguda.

A través de un análisis de impactos de costos de transporte, tanto en Estados Unidos como en los países de la región ALC, la mencionada publicación, destaca la magnitud y la incidencia de los mismos, en los procesos comerciales de la región. En este sentido, la evidencia señala que los costos de transporte tienen una incidencia mayor en el comercio de la región que los aranceles e impuestos. Esto se pone en evidencia cuando se analizan las importaciones y las exportaciones (en especial el comercio intrarregional)¹ y cuando se los compara con países desarrollados.

La región ALC tiene costos mayores (en proporción dos veces más altos) que Estados Unidos para importar y exportar sus bienes. Si bien los costos se acercan entre ambas regiones cuando se trata de costos de transporte marítimo; la brecha aumenta considerablemente cuando nos referimos a transporte aéreo.²

Por otro lado, es relevante señalar que las exportaciones de la región ALC hacia Estados Unidos, son en promedio más intensivas en transporte que las de sus competidores. En este sentido, si bien la composición de las exportaciones de la región es considerada "más pesada", la evidencia señala que esto es sólo una parte del problema, ya que en los costos también influyen en forma considerable, por ejemplo la eficiencia de la infraestructura³ y la competencia de

empresas del rubro, lo cual hace la diferencia con sus competidores desarrollados.⁴

Ahora bien, la región presenta dos ventajas comparativas claras: la proximidad con el mercado más importante y su abundancia en recursos naturales. Los datos presentados en el informe reflejan una ventana de oportunidad a considerar. Mejorar la eficiencia portuaria hacia Estados Unidos, se estima, bajaría los costos un 20% y mejoraría la competencia hacia ese mercado.⁵

De la evidencia señalada, se pueden extraer algunas conclusiones. Por un lado, el tipo de exportaciones de la región ALC, es un condicionante importante de los costos en las transacciones, pero no es el único factor. Si bien el factor "distancia" aparece jugando un rol menos relevante de lo que se esperaba, la eficiencia de los puertos, la competencia entre empresas de logística y las regulaciones existentes en materia de aeronavegación aparecen como variables relevantes y distorsionando la competitividad de la región.

A partir de estos datos, el informe sugiere que una agenda de integración regional en la cual se incluyan los costos de transporte como parte de la negociación, beneficiaría la competitividad de la región. En este sentido, se sugiere que la baja en costos de transporte, no sólo incrementaría las cantidades, sino también colaboraría en diversificar la producción.⁶

CONCLUSIONES PERSONALES

La infraestructura precaria y los altos costos de transporte son un problema para la región ALC que debe ser estudiado y analizado en profundidad ya que los mismos, deterioran el crecimiento, son un obstáculo en la lucha contra la pobreza y empeoran

¹ La importancia de los costos de transporte se manifiesta más relevante cuando se toma en cuenta el costo de almacenaje (depreciación e inventario de mercadería) (Mesquita Moreira, Volpe, Blyde, 2008).

² Por ejemplo los países ALC gastan considerablemente más en costos de transporte que lo que hacen otros exportadores hacia Estados Unidos, por ejemplo China. En este sentido, China ha logrado mantener los costos bajos a pesar de la suba en los precios del petróleo. *Op. Cit.* pág. 128.

³ Por ejemplo la menor eficiencia en los aeropuertos de la región ALC, comparado con aquellos de Estados Unidos, explica alrededor del 40% de la diferencia en los costos. *Op. Cit.* pág. 133.

⁴ Se destaca también que cuando se hace una comparación entre los países ALC y los países Nórdicos en relación a las exportaciones hacia Estados Unidos, los últimos aparecen como mucho más eficientes y las razones aparecen señaladas como razones de "peso" y la eficiencia portuaria. *Op. Cit.* pág. 130.

⁵ *Op. Cit.* pág. 133.

⁶ Se estima que al reducir los costos de transporte en un 10% las exportaciones al interior de la región pueden crecer un 30%. *Op. Cit.* pág. 139.

la competitividad de la región en un mundo cada día más complejo. Estos rasgos también contribuyen a profundizar y a mantener las disparidades regionales. El informe analizado aporta una interesante visión en este sentido.

Varios estudios al respecto sugieren prestar atención a estas variables (Cristini, Moya y Bermúdez, 2002) (Castro y Saslavsky, 2009) (Sánchez, 2004). En general, el déficit regional en materia de infraestructura se explica por un problema en la gestión de recursos, en una falta de reglamentación adecuada y en un pasado negativo con respecto a la inversión privada (Fay y Morrison, 2007).

La evidencia señala que una red de transporte ineficiente va en detrimento del comercio de un país, por ende de su gente y favorece a mantener sino profundizar cada día más las diferencias entre regiones. La infraestructura de transporte es el hilo conductor que vincula el desarrollo regional y el comercio internacional, y en este sentido los avances en la región han sido lentos en comparación con otros países como China o Corea.⁷

Ampliar la agenda comercial de los países de la región ALC, incluyendo variables como la infraestructura y otros aspectos tendientes a mejorar los costos de transporte parece ser el camino indicado. El objetivo es claro: maximizar la presencia de la región en los mercados mundiales siendo un proveedor más competitivo, aprovechando mas plenamente las ventajas comparativas, a través de una mejor eficiencia en la infraestructura que se refleja en mejores costos y condiciones más óptimas para competir en el mercado mundial.

Algunos estudios señalan que si la región alcanzara un nivel de infraestructura semejante al de Corea, el crecimiento *per capita* incrementaría cerca del 4% y se reduciría la desigualdad entre un 10% y un 20%.⁸

⁷ En la región ALC, menos de una cuarta parte de las carreteras nacionales se han calificado oficialmente como "en buen estado". Habiendo un desempeño diferente entre un país y otro; por ejemplo: Costa Rica es el primer país en la región en calidad y cantidad de infraestructura. *Op. Cit.* pág. 30.

⁸ *Op. Cit.* pág. 34. Se señala también que la cobertura universal de los servicios de abastecimiento de agua, saneamiento y electricidad podría conseguirse en 10 años con el 0,25% del PIB regional.

Esta tarea presenta un gran desafío. Una nueva agenda incluyendo estos temas, presenta exigencias mayores, fundamentalmente a nivel político, tanto al interior de los países como en el ámbito regional. Los Gobiernos deberían gastar más y en forma más eficiente.

En efecto, aparece el rol del Estado como un gran articulador y facilitador de vínculos entre empresas privadas y públicas, y una fuente de estímulo a la inversión extranjera responsable, con el propósito de llevar adelante proyectos encaminados a abordar estos temas.⁹ El rol de los organismos multilaterales que promuevan y respalden estos temas, condicionando la continuidad de los proyectos pasa a ser clave, siendo promotores y facilitadores para el desarrollo de la región en la materia.¹⁰◆

⁹ Se impone como fundamental la creación de organismos eficaces encargados de las adjudicaciones de las obras, ofreciendo un marco adecuado para la participación privada, con un régimen normativo transparente que permita la competitividad y manejo de los riesgos (Campillo, 2010).

¹⁰ Resulta interesante reflexionar acerca del rol que los organismos multilaterales prestan en ciertos países. Por ejemplo casos como Perú o Colombia donde se estableció el Servicio de Garantías Parciales de Riesgos (GRP) establecido por el Banco Mundial y el BID respectivamente. *Op. Cit.* pág. 46.

BIBLIOGRAFÍA

CAMPILLO, GISELA. 2010. *El Banco Mundial y los Servicios de Agua en México*. Presentación. Agosto.

CASTRO, LUCIO Y DANIEL SASLAVSKY. 2009. *Cazadores de mercados. Comercio y promoción de exportaciones en las provincias argentinas*. Buenos Aires: Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento - CIPPEC.

CRISTINI, MARCELA; RAMIRO MOYA Y GUILLERMO BERMÚDEZ. 2002. *Infraestructura y costos de logística en la Argentina*. Documento de Trabajo N° 75. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas - FIEL.

FAY, MARIANNE Y MARY MORRISON. 2007. *Infraestructura en América Latina y el Caribe. Acontecimientos recientes y desafíos principales*. Washington DC: Banco Mundial.

MESQUITA MOREIRA, MAURICIO; CHRISTIAN VOLPE Y JUAN BLYDE. 2008. "Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin-American and the Caribbean Trade", en: *Globalization, Competitiveness and Governability*, 2(3). Georgetown University y Universia.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA - MÉXICO. *Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012*. México.

SÁNCHEZ, RICARDO J. 2004. *Puertos y Transportes marítimos en América latina y el Caribe: un análisis de su desempeño reciente*. Serie Recursos Naturales e Infraestructura N° 82. Santiago de Chile: CEPAL. Diciembre.



LA CONTRIBUCIÓN Y PRESENCIA DE LOS LECTORES EN LA NUEVA ETAPA DE LA REVISTA

Integración & Comercio se propone establecer mecanismos de comunicación con sus lectores, que a la vez son también potenciales contribuyentes. En tal sentido, la Revista desarrollará cuatro modalidades de aplicación progresiva.

-  La primera, a través de la convocatoria de artículos (*Call for Papers*), es similar a la dinámica aplicada en el pasado, pero ahora restringida a determinados temas, que serán luego los tópicos bajo los cuales se organizarán los respectivos números. Para ello, oportunamente se harán los anuncios y la invitación a la presentación de artículos. Los artículos recibidos serán evaluados y, aquellos que resulten seleccionados serán publicados.
-  La segunda modalidad apunta a recibir retroalimentación de los lectores respecto de temas y asuntos que han sido presentados en números previos de la Revista. Esta será una Sección de Comentarios y se recogerán allí las opiniones a propósito de artículos, paneles o entrevistas ya publicadas.
-  En tercer lugar, se promoverán modalidades de interacción más abiertas. Por un lado, se invitará a presentar reseñas de libros y publicaciones vinculadas a las disciplinas y foco de interés de la Revista y de su público.
-  Por otro lado, y como cuarta modalidad, se establecerá una sección de cartas de los lectores respecto de información o elementos de juicio atinentes a los temas principales de la Revista.

En todos los casos y para las cuatro modalidades señaladas, se darán a conocer normas y pautas para la presentación de trabajos en cuanto a foco, extensión y formato. ◆

Luis Alberto Moreno

Presidente

Julie T. Katzman

Vicepresidente Ejecutivo

Roberto Vellutini

*Vicepresidente
Vicepresidencia de Países*

Santiago Levy Algazi

*Vicepresidente
Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento*

Antoni Estevadeordal

*Gerente
Sector de Integración y Comercio*

Ricardo Carciofi

*Director
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe*



**Banco Interamericano de Desarrollo
Sector de Integración y Comercio**

1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577, USA
Teléfono: (202) 623-1000
<http://www.iadb.org/int>

**Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe**

Esmeralda 130 Piso 16
C1035ABD Buenos Aires, Argentina
Teléfono: (54 11) 4323-2350
<http://www.iadb.org/intal>



Integración & Comercio