III
Cumbre
Empresarial
de las Américas
PERÚ 2018

HECHO EN LAS AMÉRICAS: IMPULSANDO LAS CADENAS DE VALOR DE NUESTRO HEMISFERIO

"DOCUMENTO PREPARADO POR LA VICEPRESIDENCIA DE SECTORES Y CONOCIMIENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO"

BID
Banco Interamericano
de Desarrollo

Copyright © 2018 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

ESTADÍSTICAS DESTACADAS

- Con la creciente importancia de las cadenas de valor mundiales, el **comercio de insumos intermedios se ha convertido en una fuerza impulsora del comercio internacional.** Hoy en día, los insumos intermedios cons-tituyen el 60% del comercio mundial.
- Las importaciones de insumos intermedios se utilizan cada vez más en la producción de otros bienes. En Europa y Asia-Pacífico, el contenido de importación promedio de las exportaciones es de 33% y 29%, respectivamente. En América Latina, el promedio es de 18%.
- En Europa, el 50% de las importaciones utilizadas para producir las exportaciones provienen de la misma región. En los países de Asia y el Pacífico, el 42% de las importaciones utilizadas para producir las exportaciones proceden de los países de Asia y el Pacífico. **América Latina tiene significativamente menos cadenas de abas-tecimiento intrarregional**, donde solo el 15% de las importaciones se utilizan para producir las exportacio-nes procedentes de la región.

INTRODUCCIÓN

Los procesos de producción se han vuelto cada vez más fragmentados en todo el mundo. En sectores tan diversos como el electrónico, de equipos de transporte, y de ropa y alimentos, los productos se fabrican en un proceso de producción de etapas múltiples, en el que cada etapa se lleva a cabo en un país diferente en todo el mundo. Los ejemplos citados con frecuencia incluyen el iPhone y el 787 Dreamliner de Boeing. Incluso los productos menos tecnológicos, como la muñeca Barbie, ahora involucran etapas de producción en varios países.

En la actualidad, muchos países, incluyendo algunos en el mundo en desarrollo, están fabricando y comercializando componentes de productos que nunca antes habían producido. Al ingresar a las cadenas de suministro mundiales, están **aumentando su cartera de exportaciones.** Por lo tanto, en las últimas tres décadas, la fragmentación de la producción ha sido un factor impulsor detrás de los niveles actuales sin pre-cedentes del comercio internacional como un porcentaje del PIB mundial.

La participación en las cadenas de suministro mundiales también es una oportunidad para la **diversificación de las exportaciones**, un tema de gran importancia para los países latinoamericanos y del Caribe con bases de exportación al-tamente concentradas, particularmente aquellos dominados por los sectores que usan de forma intensiva los recursos na-turales. En resumen, para estos países, unirse a las cadenas de suministro de productos que antes estaban fuera de su alcance significa una mayor participación en el comercio, una mayor diversificación de su oferta de productos, así como una exposición a la inteligencia de mercado y tecnologías de producción más recientes.

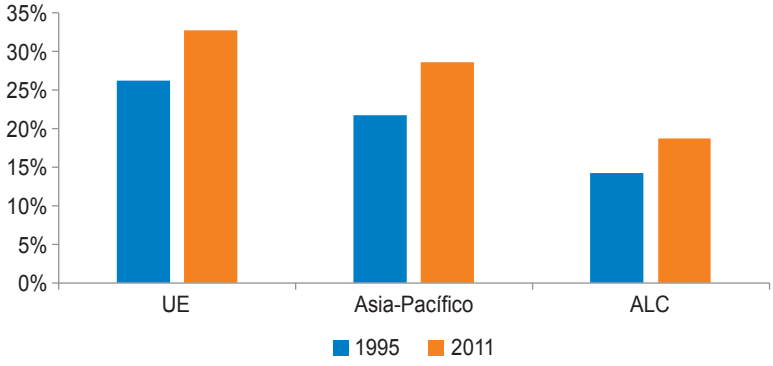
DIAGNÓSTICO Y TENDENCIAS

Una variedad de indicadores económicos apuntan a la misma conclusión que América Latina se ha quedado muy atrás de otras regiones en su participación en la cadenas de valor mundiales (CMV).

Una medida de esta participación se basa en los índices de comercio intraindustrial. Dado que las cadenas de suministro mundial implican intercambios secuenciales de bienes intermedios dentro de una industria en particular, el comercio intraindustrial es un proxy adecuado para la participación en las CMV. Una investigación del BID ha demostrado que entre 1985 y 2010 el índice de comercio intraindustrial de bienes manufacturados aumentó en un 35% en promedio para los países de América Latina. Sin embargo, para países de Asia y el Pacífico ese porcentaje se duplicó durante el mismo período (BID, 2014).

Otra medida útil de la participación en CMV es la cuota del valor agregado extranjero (importaciones) utilizado en las

Porcentaje de valor agregado extranjero usado en las exportaciones totales

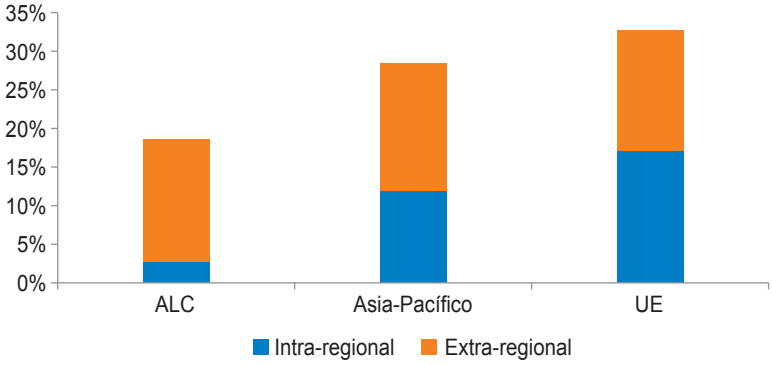


Fuente: BID con información de la base de datos de TiVA (OMC-OCDE).

exportaciones de un país. La figura 1 muestra esta medida para el país promedio de la Unión Europea, Asia-Pacífico y América Latina.[1] Aunque la participación ha aumentado en las tres regiones, la participación de América Latina en las CMV está claramente por debajo del rendimiento de las regiones que sirvieron de comparación.

Aún más sorprendente es el nivel muy bajo de vínculos de producción en América Latina. Esto se puede observar en la figura 2, la cual desglosa la misma medida que se muestra en la figura 1 por origen del valor agregado. En Europa, aproximadamente el 50% del valor agregado extranjero utilizado para producir las exportaciones proviene de países dentro de la misma región. En los países de Asia y el Pacífico, este porcentaje es de 42% y en América Latina es de solo el 15%. Entonces, los datos indican que la participación de América Latina en las CMV no solo es baja en comparación con otras regiones, sino que es particularmente baja con respecto a los vínculos de producción dentro de su propio hemisferio.

Participación del valor agregado extranjero en las exportaciones totales, por origen



Fuente: BID con información de la base de datos de TiVA (OMC-OCDE).

[1] La participación de América Latina se aproxima por el promedio de los países de la región disponible en la base de datos de TiVA: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú.

Tres factores clave contribuyen a esta situación en América Latina: 1) el **estado de la integración regional** —con acuer-dos múltiples y superpuestos— no conduce a la formación de cadenas de suministro a lo largo de la región; 2) la **calidad de la infraestructura de transporte y logística** puede ser inadecuada para las prácticas de cadena de suministro mo-dernas; y 3) la **existencia de fricciones de información** que mantienen a potenciales proveedores al margen. Aunque el sector público juega un papel importante en la solución de estos factores, existen oportunidades para que el sector pri-vado participe de forma activa en la solución de cada uno de estos problemas, como se debate más abajo.

EL ROL DEL SECTOR PRIVADO

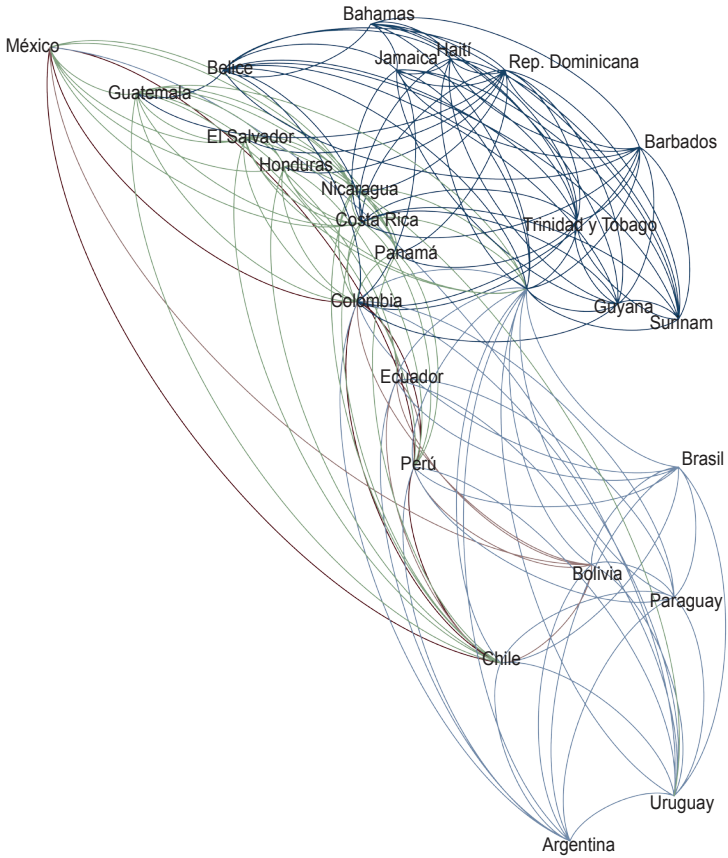
1. Integración regional

El estado actual de la integración en América Latina —muchos acuerdos de comercio preferencial (ACP) independientes sin interconexiones entre ellos y donde muchos países celebran acuerdos bilaterales por su cuenta— no es muy propicio para el surgimiento de cadenas de suministro regionales. La figura 3 muestra qué tan laberíntico es el estado de la integración regional en América Latina; los denominados "*spaghetti bowl*" de los acuerdos comerciales.

El "*spaghetti bowl*" podría fomentar los vínculos de producción entre los miembros de cada convenio, pero limita la aparición de las cadenas de suministro entre países a través de acuerdos al hacer que sea demasiado costoso el uso de insumos extranjeros fuera de los bloques debido a la combinación de tarifas y normas de origen. Este problema es más evidente en América Latina que en otras regiones. Por ejemplo, para el país promedio de América Latina, alrededor del 35% de las exportaciones están cubiertas por acuerdos comerciales en los que los países socios de la misma región no participan. Este porcentaje es menos de la mitad en Asia (15.2%) y cero para los países de la UE.

Promover la integración regional en América Latina no es tarea fácil. El BID ha presentado una iniciativa basada en la convergencia y la racionalización de los acuerdos existentes, al llenar los eslabones perdidos (firma de acuerdos entre países y bloques comerciales dentro de la región donde no existen actualmente) y al trabajar bajo un estructura flexible y minimalista que evita las instituciones supranacionales (BID, 2017).

Los ACP en América Latina



Fuente: BID.

De hecho, el sector privado en América Latina tiene cierta experiencia en participar de forma activa en los acuerdos comerciales. Un ejemplo es la Alianza del Pacífico (AP). Desde el principio, este acuerdo comercial alentó la creación del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), un grupo del sector privado con una delegación en cada país miembro de la AP. El CEAP participa directamente en el trabajo de la Alianza y lleva a cabo funciones de asesoramiento importantes para la integración comercial y otras iniciativas

de cooperación económica, así como también presenta recomendaciones a las asociaciones empresariales de los países miembros y coordina acciones conjuntas con mercados de terceros.

Una iniciativa del sector privado como el CEAP podría replicarse a mayor escala para apoyar un proceso de integración en toda la región. De este modo, un consejo empresarial fuerte también puede ser eficaz para minimizar el riesgo potencial de captura.

2. Infraestructura logística y facilitación del comercio

Las empresas que utilizan procesos productivos fragmentados a nivel mundial deben reducir el riesgo de retraso en la producción de cada componente individual para evitar la interrupción de la producción de los productos finales. En consecuencia, estas empresas tratan de trabajar con proveedores de países con infraestructuras de logística y transporte adecuadas. Del mismo modo, las prácticas de cadena de suministro modernas, como la entrega justo a tiempo o de postergación (la práctica de retrasar la personalización final de un producto semiterminado), requieren que los proveedores se comprometan a cambiar las entregas con interrupciones mínimas, lo que a su vez depende de los sistemas confiables de transporte y logística. Aunque la eficiencia de los puertos y aeropuertos es claramente un asunto importante para el comercio internacional (BID, 2008), la agenda relacionada con el transporte también debe abordar las carreteras, ya que según un informe del BID (2013), mejorar la calidad de la red vial nacional puede tener un impacto significativo en los flujos comerciales.

Invertir en infraestructura de transporte y logística no debe ser una actividad exclusiva del ámbito del sector público. Las alianzas público-privadas pueden aumentar considerablemente el impacto de la inversión en infraestructura pública. Por otra parte, la calidad de la infraestructura de

transporte y de logística depende no solo de la infraestructura física, sino también de toda una serie de servicios con un amplio espacio para el sector privado. De hecho, los servicios auxiliares de puertos y aeropuertos, tales como almacenamiento y depósitos, suministro, reparación y abastecimiento de combustible, se pueden proporcionar más eficientemente si el sector privado tiene la capacidad de entrar y competir.

Las CMV que operan adecuadamente también requieren que los países trabajen en todos los aspectos de la facilitación del comercio como la eliminación de barreras no arancelarias o normativas al comercio. Por ejemplo, se pueden generar costos substanciales cuando las empresas que participan en el comercio internacional se enfrentan a procedimientos aduaneros engorrosos y falta de tecnologías de procesamiento adecuadas y modernas para completarlos. Cuando las formalidades y los procedimientos están mal diseñados, atravesar las fronteras podría tomar mucho tiempo. Las políticas de facilitación del comercio, como la introducción de sistemas de gestión de riesgo adecuados, programas de operadores económicos autorizados e iniciativas de ventanillas únicas de comercio exterior han demostrado que aceleran el transporte de bienes a través de las fronteras y que favorecen la expansión del comercio (véase BID, 2016). El sector privado debe ser un socio activo en los esfuerzos del sector público para desarrollar y fortalecer estas iniciativas.

3. Barreras de la información

Las barreras de la información son l**a causa principal de muchos intentos fallidos para exportar los productos finales**, ya que los potenciales exportadores carecen de conocimiento del mercado internacional y además los compradores inter-nacionales tienen dificultad para encontrar proveedores de confianza. En el contexto de las cadenas de valor regiona-les, donde los bienes intermedios son más específicos y los

compradores son más exigentes, las barreras de información pueden ser particularmente problemáticas.

La estrategia más directa para superar las barreras de la información consiste en desarrollar programas efectivos de capacitación, talleres o *coaching*. Esta es un área importante para la colaboración público-privada, pues aunque el sector público puede estar dispuesto a apoyar este tipo de servicios, la experiencia requerida se encuentra dentro de la comunidad empresarial. Los programas de *coaching* o de orientación, por ejemplo, podrían reunir a exportadores potenciales con las empresas que ya han tenido éxito en las cadenas de suministro internacionales o con profesionales de adquisiciones internacionales actuales o jubilados.

De igual modo, la transferencia de conocimiento también se produce en el curso regular de la creación de una red de contactos y negocios, y puede tanto aumentar el volumen de las interacciones con posibles socios comerciales como también superar las barreras de la información. Las ruedas de negocio presenciales son una fuente importante para establecer y fortalecer las redes de contactos de los empresarios de la región. Además, las ruedas de negocios virtuales podrían ayudar a generar un volumen mucho mayor de interacciones. Por ejemplo, la plataforma ConnectAmericas del BID es la primera red social empresarial en las Américas.

Superar las fricciones de la información también requiere **mejorar la conciencia de los compradores internacionales respecto a la oferta exportable.** Las certificaciones son una herramienta de visibilidad importante para ayudar a superar estas brechas de información. Las empresas globales utili-zan certificaciones para encontrar a proveedores potenciales que cumplan con las normas pertinentes en sus cadenas de suministro respectivas (véase Humphrey y Schmitz, 2008; Morrison, Pietrobelli y Rabellotti, 2008). La estrecha cola-boración entre los sectores público y privado es importante

para ayudar a alcanzar el cumplimiento, particularmente en aquellas industrias donde las certificaciones son obligatorias. Cuando no se requieren certificaciones específicas de la industria, las certificaciones de calidad pueden señalar la capacidad para atender a un mercado mundial exigente (González, et al., 2012). El sector privado podría trabajar con los gobiernos y las empresas locales para determinar donde las certificaciones podrían tener un mayor impacto. De igual modo, este trabajo conjunto ayudaría a diseñar y gestionar marcas regionales con el fin de aumentar la visibilidad y los niveles de calidad de las empresas dentro de los mercados regionales y mundiales.

REFERENCIAS

Blyde, J. (2014) "Synchronized Factories: Latin America and the Caribbean in the Era of Global Value Chains." Informe especial sobre integración y comercio, Banco Interamericano de Desarrollo, Springer, Washington, DC.

González, A., Hallak, J. C., Schott, P., & Soria, T. (2012). "Insertion of Argentine firms in global value chains not oriented to the mass market: The cases of high-end footwear and the Basso Group," Documento de trabajo del Banco Interamericano de Desarrollo n.° 375, Washington, DC.

Humphrey, J., & Schmitz, H. (2008). "Inter-firm relationships in global value chains: Trends in chain governance and their policy implications," International Journal of Technological
Aprendizaje, Innovación y Desarrollo, 1, 3.

Mesquita Moreira, M., Blyde, J., Volpe Martincus, C., & Molina, D. (2013) "Too Far to Export: Domestic Transport Costs and Regional Export Disparities in Latin America and the Caribbean." Informe especial sobre integración y comercio, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

Mesquita Moreira, M., Volpe Martincus, C., & Blyde, J. (2008) "Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade." Informe especial sobre integración y comercio, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

Morrison, A., Pietrobelli, C., & Rabellotti, R. (2008). "Global value chains and technological capabilities: A framework to study learning and innovation in developing countries." Estudios de desarrollo de Oxford, 36, 1.

Powell, A. (2017) “Routes to Growth in a New Trade World.” Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.

Volpe Martincus, C. (2016) “Out of the Border Labyrinth: An Assessment of Trade Facilitation Initiative in Latin America and the Caribbean.” Informe especial sobre integración y comercio, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.