

ECONOMÍA

OPINIÓN

Cadenas globales de valor

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

GUILLERMO DE LA DEHESA | 25 OCT 2015 - 00:00 CEST

Archivado en: Opinión Comercio internacional Libre comercio Comercio



RAFAEL RICÓY

En 1990, el 60% del comercio mundial era entre países desarrollados (Norte-Norte), el 30% entre países desarrollados y en desarrollo (Norte-Sur) y el 10% entre países en desarrollo (Sur-Sur). Veinte años más tarde, en 2010, la rápida expansión de las llamadas “cadenas globales de valor” permite que la mayor parte de los productos y servicios sea producida en múltiples países y exportada finalmente por uno de ellos. Hoy, el 66% del comercio mundial consiste en bienes intermedios, servicios, tecnologías y capitales que se

utilizan como inputs para la producción del bien final en un determinado país. Anteriormente, la fragmentación de la producción se hacía sólo dentro de bloques regionales: Norteamérica (NAFTA), la UE y Asia, pero hoy, es global.

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

Hoy, en cada país exportador, las importaciones de dichos inputs son tan importantes como las exportaciones del producto intermedio o final para la creación de empleo y de crecimiento económico. Por ejemplo, en 1990, el contenido de inputs importados en el producto final exportado era del 20%, en 2010, fue del 40% y, en 2030, será del 60%. De ahí que, intentar aplicar hoy medidas proteccionistas, aumentando aranceles, para proteger empleos nacionales, tiene efectos negativos sobre el empleo y especialmente sobre la exportación, al encarecer sus productos y servicios y no poder competir con otros países. Afectará incluso a la exportación agrícola, aunque sólo represente un 7% del comercio mundial. Es decir, para saber exportar hay que saber también importar. Asimismo, hoy los servicios adquieren tanta importancia como los productos, al crecer más rápidamente los procesos de I+D, IT, ensamblado, control de calidad, factoring, marca, marketing, distribución, financiación y servicio postventa, que el resto.

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

en la producción de manufacturas alcanzaban el 54% y el resto del capital y trabajo el 46%. En 2009, el primero subía al 63% y el segundo caía al 37%.

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

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

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

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

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

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

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

Comparativamente, España no sale mal ya que es la tercera que más ha aumentado su mano de obra más cualificada, tras Reino Unido 10,2%, Holanda 8,9% y Francia 8,4%, por encima de Corea del Sur, Japón y demás países desarrollados. Estudios recientes como Acemoglu y Autor (2011) y Autor, Levy y Murnane (2003), lanzan la hipótesis de que las nuevas tecnologías de la información, a través de la “hipótesis de rutinización”, permiten que el capital compita con las tareas rutinarias de los

trabajadores cualificados, al mismo tiempo que complementa las de los de mayor cualificación con tareas abstractas, no teniendo impacto alguno en las tareas de los menos cualificados. Estados Unidos y el Reino Unido llevan ya una década invirtiendo mucho más en activos intangibles (capital basado en el conocimiento) que en maquinaria y fábricas.

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

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

© EDICIONES EL PAÍS S.L. |