

Aumentar la contribución de los Acuerdos Comerciales Preferenciales al comercio incluyente y equitativo

Módulo 1.2

José Durán Lima, Oficial de Asuntos Económicos

Andrea Pellandra, Oficial de Asuntos Económicos

Daniel Cracau, Oficial de Asuntos Económicos

Guayaquil, 20 y 21 de abril de 2017



UNITED NATIONS

ECLAC

¿Por qué comercian los países? ¿Las negociaciones comerciales inciden en la política social?

2. Patrones de especialización emergentes

- a. Las Cadenas Globales de Valor
- b. El comercio en tareas



UNITED NATIONS

ECLAC

Introducción

- En los últimos años el comercio de insumos intermedios se ha intensificado de forma exponencial (más de la mitad de las importaciones mundiales de manufacturas son bienes intermedios y más del 70% de los servicios mundiales son servicios intermedios)
- ¿Estas ideas básicas sobre las ganancias del comercio todavía se aplican en un nuevo escenario comercial, donde las Cadenas de Valor Global (GVCs) son cada vez más importantes?
- Para examinar esta pregunta, primero ampliaremos el modelo de Ricardo incluyendo elección tecnológica para luego analizar en particular las características GVCs.



UNITED NATIONS

ECLAC

Modelo de Ricardo-Sraffa-Samuelson (2001)

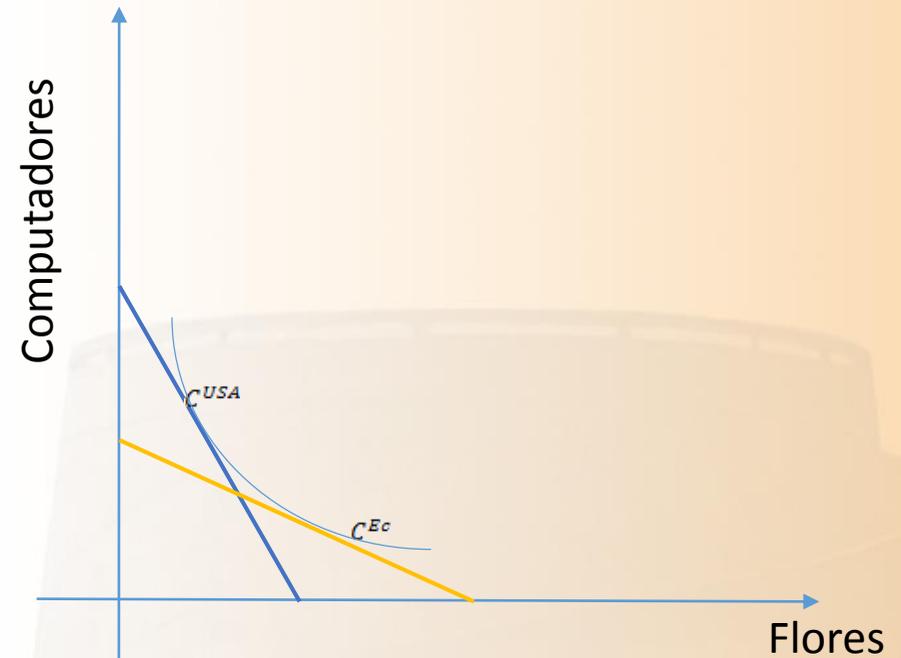
Autarquía

• Modelo básico:

| | Flores | Computadores |
|---------|--------|--------------|
| Ecuador | 1/2 | 2 |
| USA | 2 | 1/2 |

Existe solo un trabajador en cada país:

$$L^{Ec} = L^{USA} = 1$$



UNITED NATIONS

ECLAC

Modelo de Ricardo-Sraffa-Samuelson (2001)

Apertura Comercial Bienes Finales

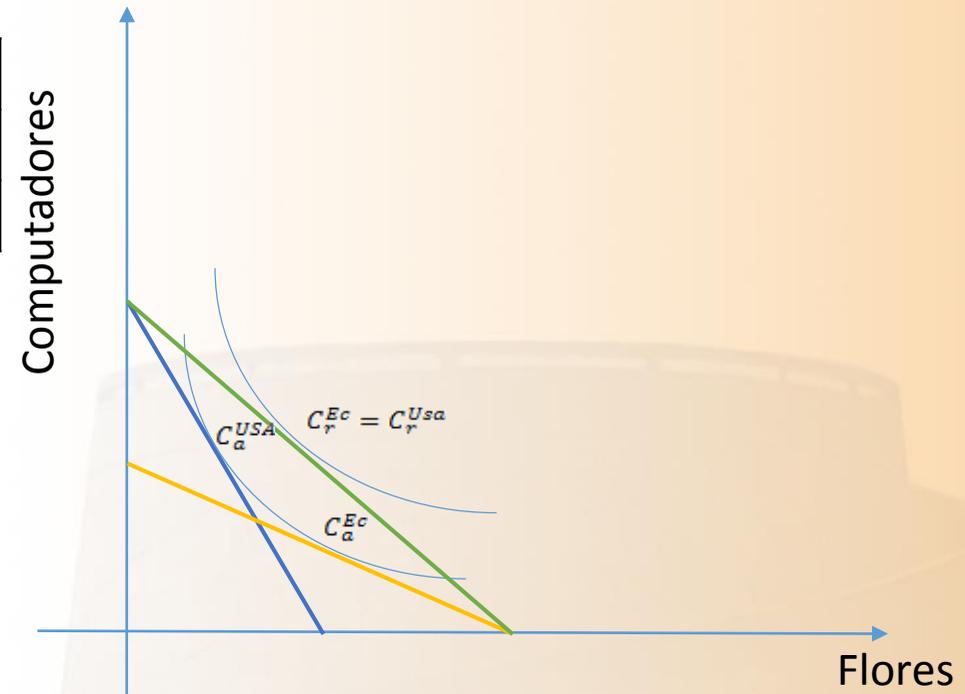
- En un modelo de Ricardo Tradicional

| | Flores | Computadores |
|---------|--------|--------------|
| Ecuador | 1/2 | 2 |
| USA | 2 | 1/2 |

Existe solo un trabajador en cada país:

$$L^{Ec} = L^{USA} = 1$$

Con la apertura comercial los dos países se benefician y al mismo tiempo se especializan



UNITED NATIONS

ECLAC

Modelo de Ricardo-Sraffa-Samuelson (2001)

- En un modelo con bienes intermedios

| | Flores | Computadores |
|---------|--------|--------------|
| Ecuador | 1/2 | 2 |
| USA | 2 | 1/2 |

Existe solo un trabajador en cada país:

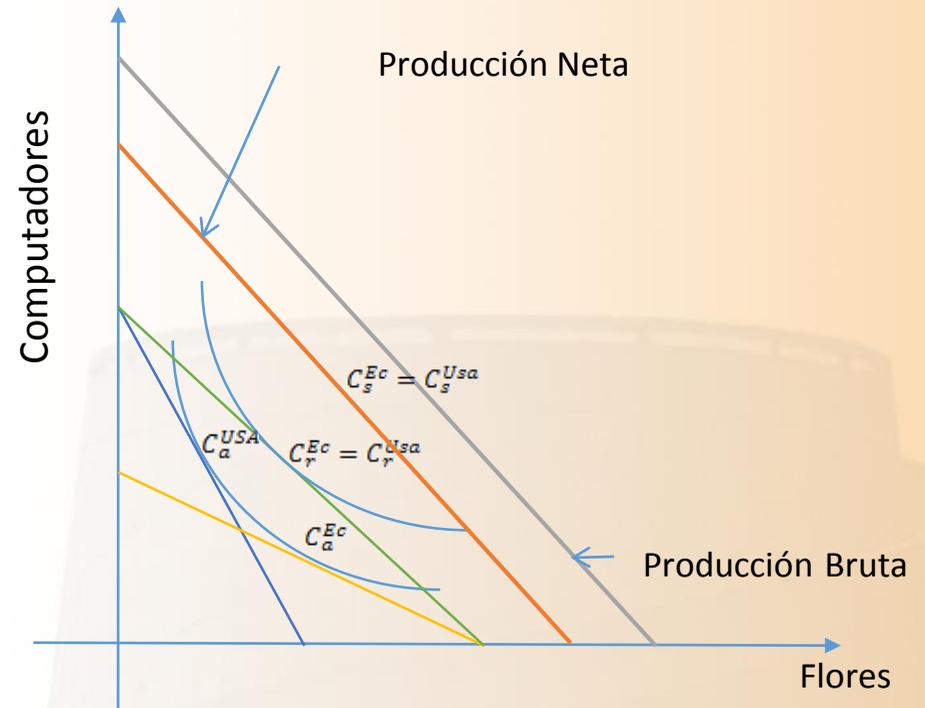
$$L^{Ec} = L^{USA} = 1$$

Además supongamos que hay una tecnología alternativa de producción:

- Ecuador puede producir una flor mas usando 1/8 de L y 1/4 de Computadores
- USA puede producir un computador usando 1/8 de L y 1/4 de Flores

El resultado es la especialización de ambas economías pero con una producción y un consumo más alto

Apertura Comercial Bienes Intermedios



Cadenas de Valor Global (GVCs)

- Las Cadenas de Valor Global son una compleja red interconectada de actividades económicas que involucran:
 - Comercio de Bienes
 - Comercio de Servicios
 - Inversiones
 - Movimiento de ideas
 - Movimiento de Personas
- Una Cadena generalmente esta compuesta por una **Firma Líder**, y un gran número de potenciales proveedores que se distribuyen en los distintos pasos del proceso productivo
- Esta firma líder es la que se encarga de crear y mantener la red, y generalmente es la que mantiene los derechos de propiedad intelectual (diseño, marca) y el control del mercadeo. Los proveedores se encargan del abastecimiento y fabricación de componentes, así como del montaje.



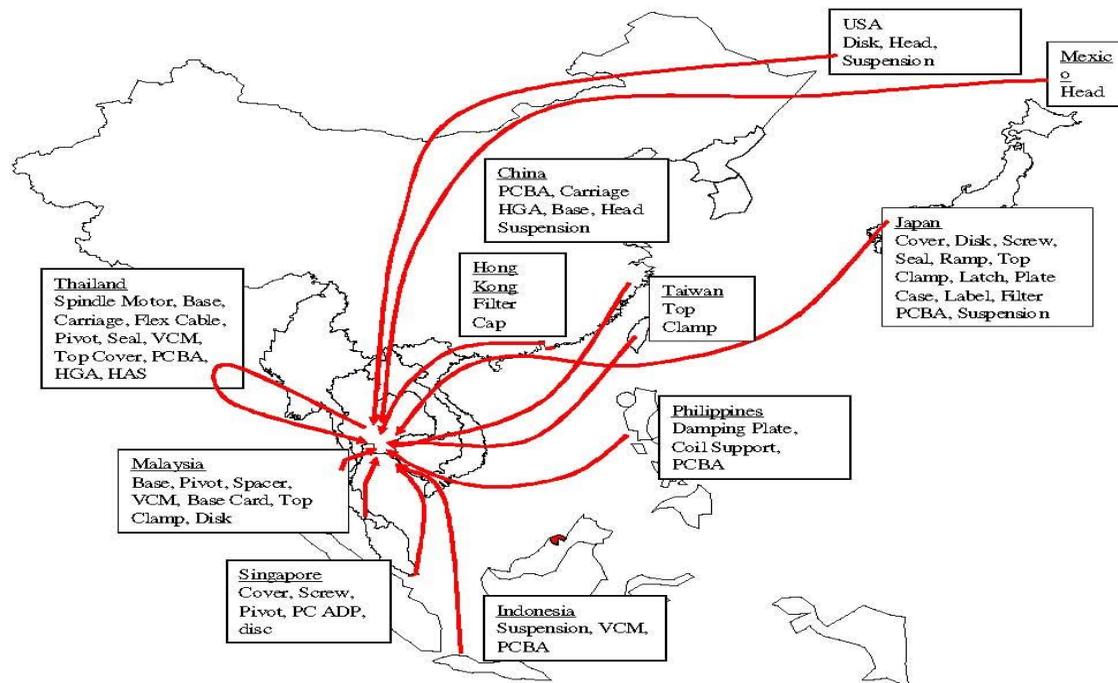
UNITED NATIONS

ECLAC

Cadenas de Valor Global: Ejemplo

Países en los que se producen partes para un lector de disco duro ensamblado en Tailandia

Las empresas multinacionales ubican cada segmento del proceso productivo en aquel país donde les resulta más conveniente, en función de diversas variables (costo mano de obra, tributación, incentivos fiscales, marco regulatorio, distancia, logística, capacidades tecnológicas locales, etc.)



Source: Baldwin (2008) based on data adapted from Hiratsuka (2005).



Comercio de Tareas

- El concepto clave detrás de GVCs es el "**comercio de tareas**".
- En lugar de especializarse en la producción de un producto terminado como un reloj o una camisa, las empresas (y los países) pueden especializarse en actividades mucho más acotadas, como la producción de un componente particular, o un montaje, o un servicio como investigación y desarrollo, diseño o comercialización.
- Como vimos en el modelo anterior la ventaja comparativa todavía puede impulsar el comercio dentro de las CGV, con ganancias económicas mayores.
- Pero ¿cómo enfrentar el hecho de que entrar en una GVC lleva a algunos países a especializarse en tareas de alto valor agregado (como el diseño), mientras que otros se especializan en tareas de bajo valor agregado (como el montaje)?
 - El valor agregado sigue un patrón en forma de U en muchas GVC: alta en los dos extremos del proceso de producción, la más baja en el medio.



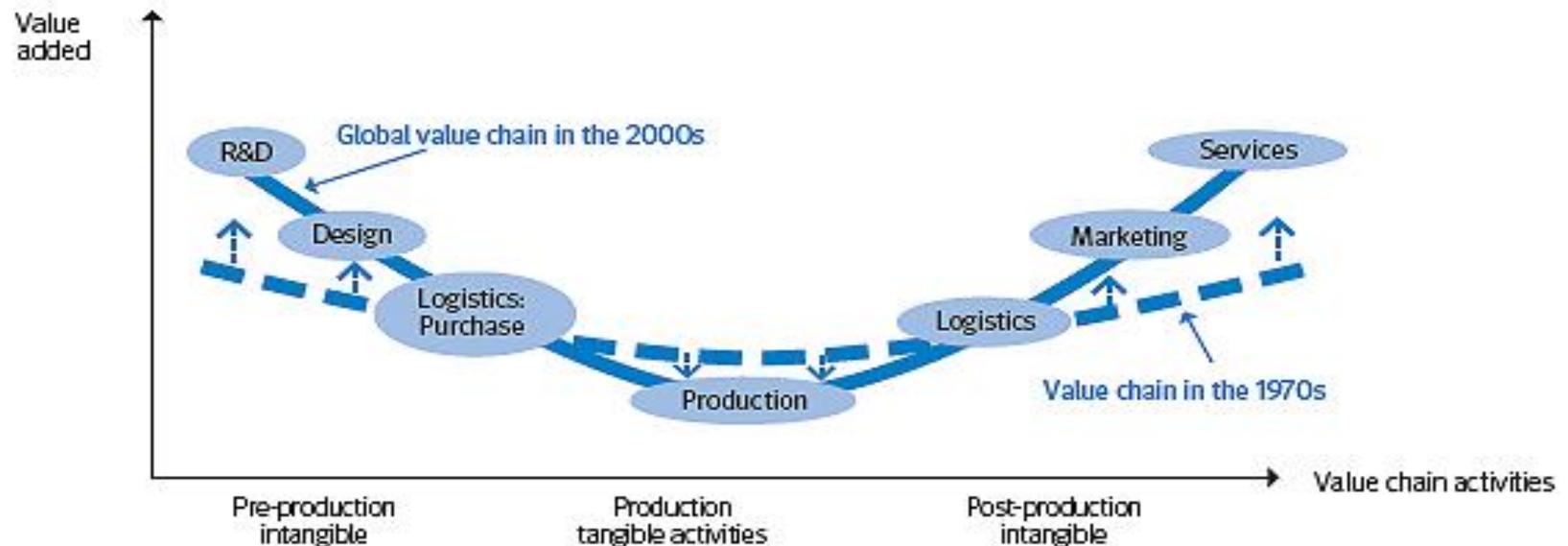
UNITED NATIONS

ECLAC

Valor Agregado y CGVs

The smiling curve

Value distribution along the global value chain



Source: "Interconnected Economies Benefiting from Global Value Chains", OECD 2013.

Ganancias para todos los involucrados en la CGV

- La especialización con diferentes niveles en el valor agregado NO afecta las potenciales ganancias por el comercio.
- En nuestro modelo de ventajas comparativas básicas, un país puede seguir beneficiándose del comercio aunque sea menos productivo que otro país en todos los sectores.
 - La razón es que la ventaja comparativa es un concepto relativo relacionado con los costos de oportunidad que cada país tiene en ese instante
- Por tanto la especialización en actividades de bajo valor agregado no implica una pérdida para esos países de hecho están mejor que si no formaran parte de la CGV.



UNITED NATIONS

ECLAC

La irrupción de las cadenas de valor hace necesario contabilizar el comercio de otra manera

- Mayor importancia del comercio de bienes intermedios
- Contabilización hoy es sobre valor bruto, asignándole todo el valor de un producto exportado al país desde el cual se lo exportó a su destino final
- Pero hoy gran parte del valor es agregado en otros países
- Contabilización sobre valor bruto implica un “doble (o múltiple) conteo” del VA en cada país que participa en la cadena y lleva a conclusiones erróneas sobre superávits y déficits entre países
- Ej.: El déficit comercial real de EE.UU. con China es mucho menor que el que entregan las estadísticas, porque gran parte del valor de las exportaciones chinas a EE.UU. fue incorporado en terceros países (incluido el propio EE.UU.)



UNITED NATIONS

ECLAC

Valor bruto vs Valor agregado: Un ejemplo

Estados Unidos: Balance comercial en iPhones con China en 2009

(En millones de dólares)

| | China | Japón | Corea | Alemania | Resto del mundo | Mundo |
|-----------------------------|--------------|--------|--------|----------|-----------------|----------|
| Medida tradicional | - 1.901,2 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1.901,2 |
| Medida según valor agregado | -73,5 | -684,8 | -259,4 | -340,7 | -542,8 | -1.901,2 |

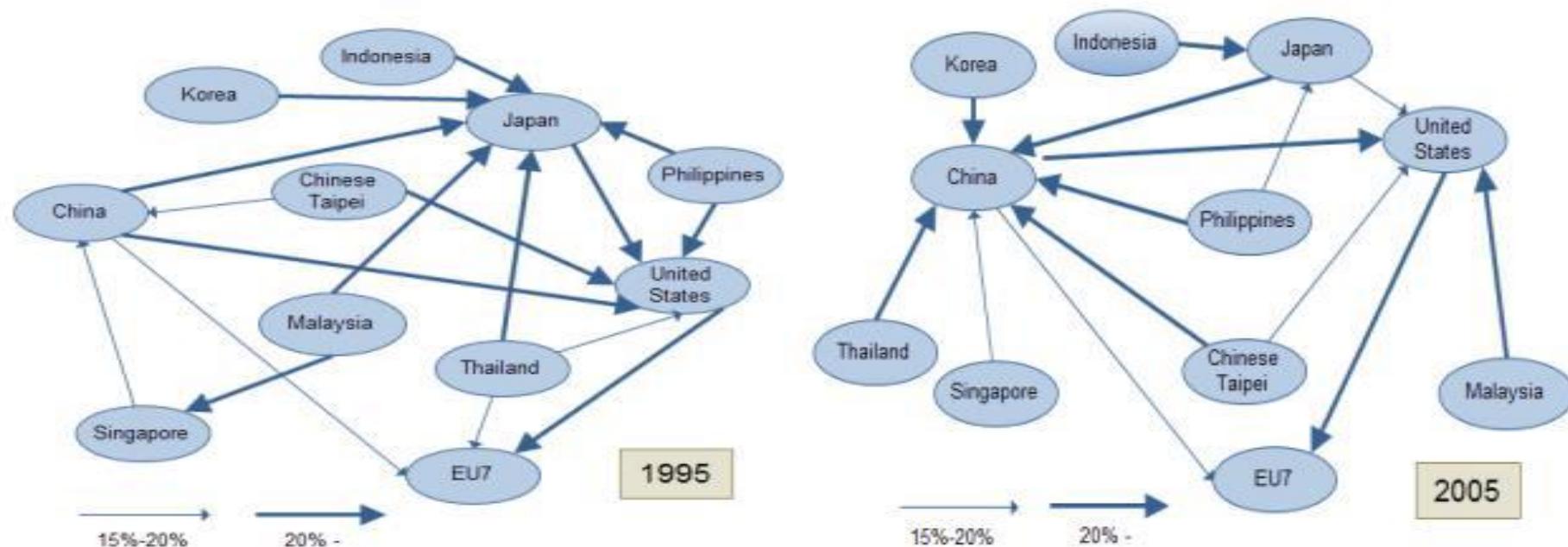
Fuente: S. Miroudot, Global Forum on Trade Statistics, abril de 2010.



UNITED NATIONS

ECLAC

El impacto de las CGVs cambia el patrón de comercio. Ejemplo Asia



Notes: EU7 is Belgium, Germany, France, Italy, Netherlands, Spain and United Kingdom. Each arrow indicates that a partner's share of a country's total exports is greater than 15%.

Source: Yamano, Meng, y Fukasaku (2011)



UNITED NATIONS

ECLAC

Beneficios de la CGV

- **Concretamente, ¿qué tipo de beneficios económicos pueden ofrecer las tareas de bajo valor agregado en un país pobre?**
 - Las actividades de bajo valor agregado, como el ensamblado, suelen requerir muchos insumos extranjeros, pero hay evidencia que el valor agregado interno y externo son complementarios: por tanto la apertura al comercio permite un crecimiento sectorial más rápido que de otra manera.
- **Sin embargo, pasar a actividades de mayor valor agregado es un objetivo importante a medio plazo.**
 - Actividades como la investigación y el desarrollo tienen implicancias económicas que pueden aportar a un crecimiento más rápido a largo plazo.
 - Asumiendo que hay una base de capital humano suficiente- por lo que la educación es una inversión más vital que nunca para los países en desarrollo. El participar en una CGV mejora las condiciones del mercado laboral.



UNITED NATIONS

ECLAC

Beneficios de la CGV

- El concepto de ventaja comparativa sigue siendo poderoso para explicar el fenómeno de las CGV.
- A pesar de que la naturaleza del comercio está cambiando, todavía existe la posibilidad de que los países de todos los niveles de ingresos obtengan ganancias económicas significativas.
- Las CGV también plantean problemas de sostenibilidad social y ambiental que se deben tomar en cuenta.



UNITED NATIONS

ECLAC

Factores que afectan la Competitividad de las CGV

- **Factores Naturales**
 - Ubicación Geográfica
 - Dotación de recursos naturales
 - Tamaño de la Economía
- **Otros factores que pueden afectarse con políticas públicas**
 - Infraestructura,
 - Capacitación de la fuerza laboral,
 - Barreras al Comercio y la Inversión
 - Procedimientos en frontera
 - Estabilidad macroeconómica, acceso financiamiento y facilidad para emprender
 - Capacidad de absorción tecnológica



UNITED NATIONS

ECLAC

Aumentar la contribución de los Acuerdos Comerciales Preferenciales al comercio incluyente y equitativo

José Durán Lima, Oficial de Asuntos Económicos

Andrea Pellandra, Oficial de Asuntos Económicos

Daniel Cracau, Oficial de Asuntos Económicos

Guayaquil, 20 y 21 de abril de 2017



UNITED NATIONS

ECLAC