

DICIEMBRE 2014

Las nuevas características del comercio mundial y los requisitos para la reinsertión argentina

*Por Marcelo Elizondo
Director General de la consultora DNI*

1. El comercio mundial crece (pero crece distinto)

El fin de 2014 nos pone ante diversas noticias provenientes de la economía mundial. Por un lado, se nos hace saber sobre la desaceleración de la economía en China, el estancamiento en Alemania o el debilitamiento en Brasil; pero, a la vez, en esa mirada, hay que observar una no desdeñable recuperación de la economía estadounidense. Por sobre esto, empero, se puede saber también que está ocurriendo en el mundo un proceso irreversible de notable impacto: el comercio transfronterizo (global) crece más que el producto bruto global y la internacionalización de la economía avanza de tal modo que ya no existe tal cosa como el “comercio exterior”, sino que se han estructurado procesos globales sistémicos de tres eslabones: “inversión internacional, alianzas entre empresas en cadenas de valor y comercio internacional”.

En el corriente 2014, según la Organización Mundial del Comercio (OMC), las exportaciones globales crecerán 3,1% (aun cuando se esperaba un alza de más de 4%) y la previsión para 2015 es de un crecimiento de las mismas del 4%. La OMC anuncia un aumento del 2,5% de las exportaciones de las economías desarrolladas en 2014, y un alza para ellas del 3,8% en 2015; y espera que las exportaciones de las economías en desarrollo crezcan un 4% en 2014 y un 4,5% en 2015. Antes, el promedio del alza del comercio en el período 2012-2013 fue del 2,2%.

Un hecho de notable relevancia es que si se suman las exportaciones de bienes y servicios de todos los países del mundo, en 1980 la economía mundial exportaba 17% de su producción, en 2008 avanzó hasta exportar el 27% de su producción

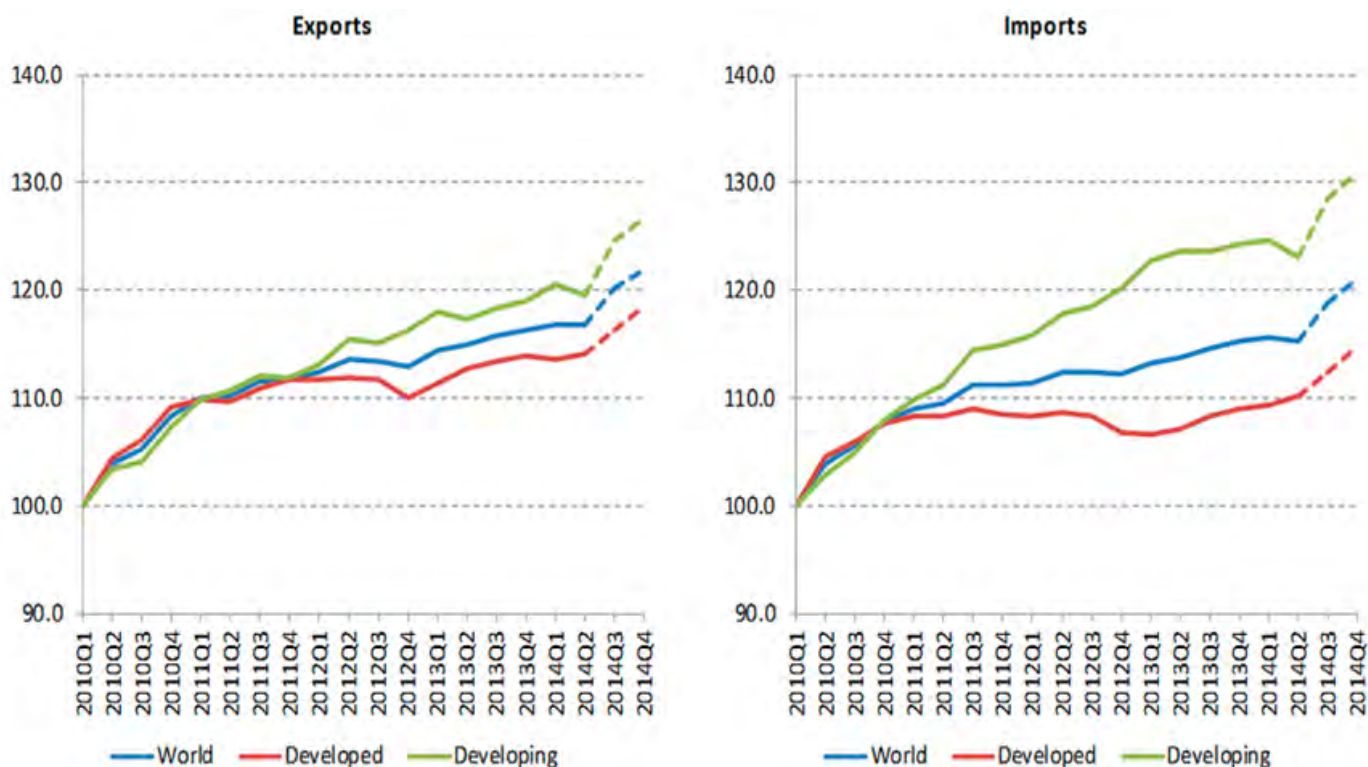
y, a la fecha, la economía mundial ya exporta alrededor del 40% de su producción.

Esto significa que el comercio ha recuperado dinamismo. Sin embargo, debe señalarse que la dinámica del comercio global ya es diferente. La influencia de las cadenas transnacionales de abastecimiento (de conocimiento y/o de insumos), de producción básica, de producción ulterior (en etapas más avanzadas o finales) y de distribución y comercialización, ha modificado la matriz del comercio mundial.

Las empresas más relevantes en el comercio global se desenvuelven dentro de conjuntos de referencia que tienen su lógica más allá de las fronteras de los estados en los que actúan algunos de los eslabones de sus procesos productivos y comerciales. En el nuevo escenario productivo/comercial global, en varios países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo (emergentes), se ha dado lugar a lógicas empresariales transfronterizas en las que los parámetros de actuación son centralmente iguales, más allá de si algún eslabón de sus procesos está en un país emergente (por ejemplo, la producción manufacturera en Asia), si otro eslabón está en uno desarrollado (por ejemplo, la generación de investigación y desarrollo en los Estados Unidos o en Europa), o si la fase final –que incluye la comercialización o la distribución– está dispersa en varios países. Podría decirse que, aunque se siguen analizando economías desarrolladas o emergentes, en verdad en las economías emergentes hay actores desarrollados y, en ciertos sectores de las economías desarrolladas, hay actores subdesarrollados.

Ya no se trata de analizar dónde están, sino de ver que los estándares de actuación se replican dentro de cadenas transnacionales productivas y comerciales guiadas por firmas globales, y que su actuación se refiere a normas que se respetan más allá de la calidad del entorno general (“desarrollo”) de los países en los que están sus eslabones productivos.

Esto está explicando el crecimiento del comercio global de estos días. Y, como muestra el gráfico siguiente, es relevante.



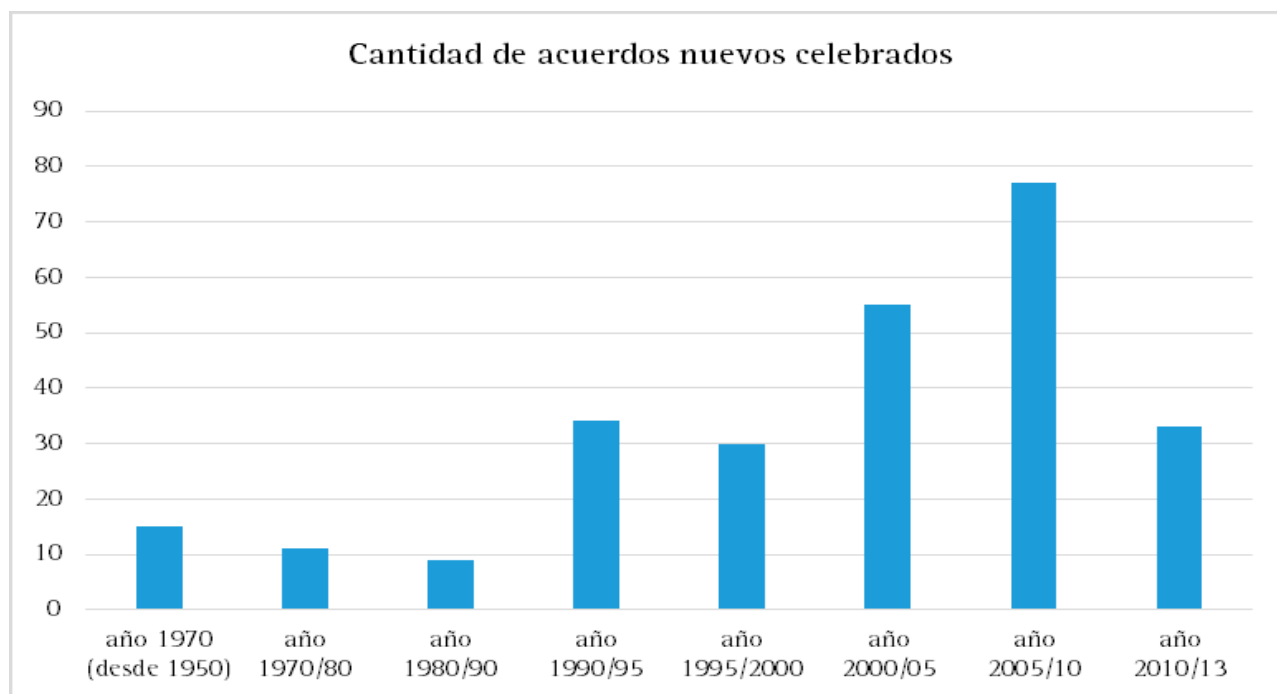
La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sostiene, en su Informe sobre Comercio y Desarrollo, que las cadenas de valor administradas de diversas maneras por las empresas transnacionales, que son las que dominan el comercio, ya representan el 80% de los 23 trillones de dólares del intercambio mundial anual de bienes y servicios. Esta cifra, en realidad, no cuenta el comercio intra Unión Europea, que multiplicaría los datos a una cifra aproximadamente 30% mayor. Estos datos muestran que el comercio ya es sistémico e integrado, y no una sucesión de operaciones aisladas. También demuestran que existen cada vez más complejas redes de inversión y comercio (vinculadas), por las cuales las materias primas extraídas en un país pueden ser exportadas a un segundo país para su procesamiento, luego exportadas otra vez a una planta de fabricación en un tercer país, para finalmente ser exportadas a un cuarto país para su consumo final. Esto logra que un 28% de las exportaciones brutas mundiales consistan en valor agregado que importan países que, posteriormente, los incorporan a productos o servicios que exportan (unos cinco trillones de dólares). De esta forma, una parte importante de las redes internacionales de producción de las empresas transnacionales se orienta hacia la provisión de insumos de servicios –lo que impulsa el 60% de

Inversión Extranjera Directa (IED)–, y que esto demuestra la vinculación entre inversión extranjera, integración en alianzas y posterior comercio.

Este proceso incrementa la participación de servicios dentro del comercio de mercancías, más allá del específico comercio internacional de servicios en sí, que alcanza una cifra de alrededor del 200% del comercio total. El 46% del valor agregado en el comercio de mercancías que se produce en estos procesos está explicado por la incorporación de servicios (dentro de un mismo país) en esos procesos.

Por ello, la intervención de los países en desarrollo en el comercio global del valor agregado creció del 20% en 1990 al 30% en 2000 y hoy ya supera el 40%, cifra en la que el papel de las empresas transnacionales es fundamental. Esto se explica porque los países con mayor presencia de IED en relación al tamaño de sus economías –si lo comparamos a su participación en las exportaciones mundiales– tienden a tener un mayor nivel de participación en las cadenas mundiales de valor y un mayor peso relativo en el comercio mundial de valor agregado.

Una manera de graficar esto es destacar la proliferación de nuevos acuerdos internacionales entre distintos países del mundo para sostener jurídicamente este proceso económico sistémico.



Nota: El gráfico incluye Uniones Aduaneras, Tratados de Integración Económica, Tratados de Libre Comercio e Integración y Tratados de Preferencias Arancelarias.

Por todo esto, según la UNCTAD, el desarrollo de un país puede ser estimulado incrementando la participación en el valor agregado interno pero en éstos procesos.

Países que en los últimos 20 años lograron aumentar su participación en las cadenas mundiales de valor (CMV) tanto como su valor agregado en las exportaciones, experimentaron crecimientos per cápita de 3,4% en promedio, frente al 2,2% para los países que sólo aumentaron su participación en las CMV sin incrementar la adición de su valor interno.

Al describir la situación, el Secretario General de la UNCTAD, Supachai Panitchpakdi, señaló hace un tiempo que las “cadenas de valor mundiales están en todas partes y demuestran que la inversión y el comercio son dos caras de una misma moneda. En consecuencia las autoridades de cada país tienen que tomar en cuenta ambos aspectos cuando piensan en desarrollo y crecimiento económico”. El informe de UNCTAD sostiene que las CMV pueden ser una manera importante para que los países en desarrollo construyan sus capacidades productivas y que, inclusive, actúen como difusoras de tecnologías y de habilidades capaces de abrir oportunidades para la mejora industrial a largo plazo.

2. Argentina, con poca participación en este proceso

Mientras el comercio mundial crece y lo hace en el marco de los fenómenos antes expuestos, la Argentina exportará en 2014 unos 10.000 millones de dólares menos que en 2011 y 10% menos que en 2013. Sufrirá en 2014 el tercer año consecutivo de ventas externas más bajas que en el año anterior (situación que no se observaba desde 1981 y sus tres años inmediatos posteriores), y contará con la más baja participación de las exportaciones en el PBI desde el inicio del siglo.

Esto no es un hecho fortuito, pero tampoco es la consecuencia de un mundo en el que el comercio se debilita. Todo lo contrario. Atribuir a hechos mundiales padecimientos que tenemos nosotros es no entender lo que ocurre.

Nuestras exportaciones –descontando la incidencia de los precios– cayeron 9% en volúmenes, cuando en Latinoamérica crecieron 5,5% en el primer semestre de 2014. Mientras que en el mundo la inversión extranjera directa creció 13% el año pasado, en Argentina decreció 11%. La advertencia es, pues, que hay que entender que en el mundo los negocios productivos internacionales crecen y que quienes ingresan en procesos de inversión, alianzas y comercios transfronterizos mejoran su calidad de vida.

Pero Argentina optó por diluir vínculos externos.

Hay que advertir que el estancamiento argentino en la capacidad de comercialización externa es creciente. En verdad, mientras el comercio estuvo apoyado en mecanismos más tradicionales de vinculación entre empresas, Argentina mostró una tendencia que –aún con claroscuros– fue permitiendo avances relativos en varios lustros. Las exportaciones argentinas han tenido a lo largo de la historia moderna, una evolución más o menos interesante, una vez que el comercio mundial creció. Si se analiza el tiempo transcurrido desde mediados del siglo XX (inicio de las posguerra mundial) se advierte que, acompañando tendencias exhibidas en todo el mundo, mientras las ventas externas no fueron significativas hasta el inicio de los años 70 del siglo pasado, las exportaciones superaron los 2.000 millones de dólares recién en 1973. En 1950 ya superaban los 1.000 millones de dólares y se necesitó desde ese momento casi un cuarto de siglo para superar 2.000 millones.

Luego de ello, si bien el comercio mundial era escaso en aquel tiempo, las ventas externas de bienes argentinos crecieron de modo regular. En 1977 se superaron los 5.000 millones de dólares y en 1981 los 9.000 millones.

Si se pretende medir exportaciones de bienes por encima de los 10.000 millones de dólares como el comienzo de una nueva etapa, de alza en las ventas externas acompañando un proceso de mayor integración internacional, debe tomarse entonces el año 1990 como el año del despegue. Ese año, en efecto, por primera vez, Argentina exportó más de 10.000 millones de dólares.

Desde ese momento las ventas externas tuvieron un comportamiento que acompañó un proceso mundial de creciente comercio. Pero hay, a la vez, ciertos frenos inquietantes. En los últimos 65 años se constatan diversos períodos de vinculación comercial argentina con el mundo. Si se miden períodos de alzas o bajas ininterrumpidas, se descubren, por ejemplo, la gran baja entre 1951 y 1952 (-41% en un año) y la posterior gran recuperación en 1953 (63% en un año); o también que, entre 1961 y 1966, las exportaciones crecieron 65%, mientras que, entre 1971 y 1974 las ventas externas crecieron 127%, pero que a la vez cayeron 24% en 1975. Por su parte, se observa que entre 1975 y 1981 las exportaciones crecieron 208% y entre 1981 y 1987 las ventas externas cayeron 30%. Pero luego, en 1988, crecieron 43% en un año.

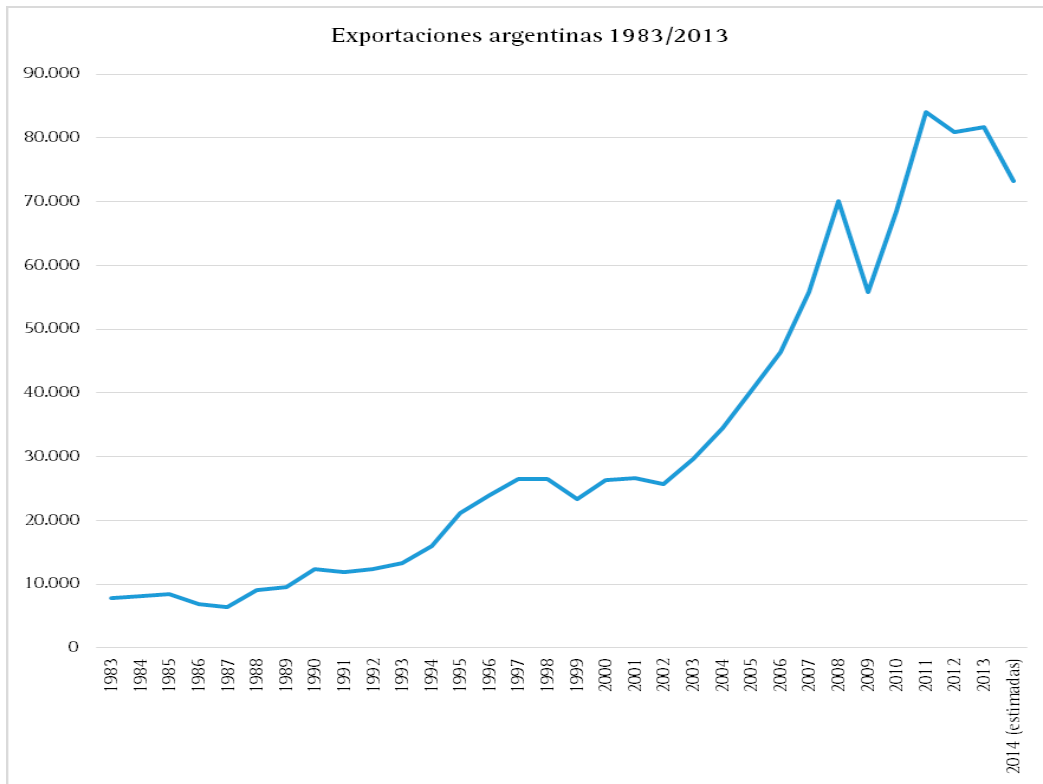
Más allá de períodos en alza o bajas ininterrumpidas, si se descuenta un año de leve baja en el medio de la serie por medir, es interesante descubrir que, entre 1987 y 1998, hubo un período de alza nunca

antes repetida en términos porcentuales: 315%. Este período muestra un crecimiento porcentual aún mayor que el que se observó entre 2002 y 2014 (184%) y también más alto que el crecimiento alcanzado entre 2002 y 2008. El mejor resultado de los últimos tiempos, aún con alguna caída en el medio de esa serie, fue en el lapso 2002-2011, con un crecimiento de exportaciones de bienes de 226%. El alza de ventas externas entre 2002 y 2008 fue de 172%. Mientras se recuerda que en 2009 las ventas externas cayeron 20% interanualmente, debe remarcar el alza (con recuperación) de 50% entre 2009 y 2011. Pero, desde 2011, el comercio argentino muestra malos resultados.

En verdad, las nuevas maneras de integrarse en el comercio global no están siendo facilitadas en Argentina. El país restringe importaciones de insumos o bienes de capital, desalienta procesos vinculativos sistémicos y a largo plazo por problemas de previsibilidad entre empresas establecidas en Argentina y contrapartes en el exterior, no alienta inversiones locales, dificulta la acción de multinacionales que operan en el país en materia de flujos de bienes, servicios o movimientos, no genera marcos jurídicos locales o negociados a nivel internacional protectores de inversiones ni facilitadores del comercio. Por todo ello, el comercio argentino encuentra dificultades de inserción global.

Luego, amén de que, como requisito, deben ser solucionados los problemas macroeconómicos locales, las deficiencias en las políticas relativas al comercio y las inversiones internacionales llevadas a la práctica en nuestro país, ahora, y a los efectos de relevar cómo reinsertar el comercio argentino con el mundo, cabe advertir que el período entre 2011 y 2014 arroja una caída de 12% de las exportaciones, lo que confirma la reversión de la curva de alza sistémica que antes se observaba.

Por este motivo, Argentina se encuentra ante la necesidad de redefinir su mecanismo de vinculación con las grandes olas de avance de los movimientos económicos globales, que ya no crecen como lo hacían antes.

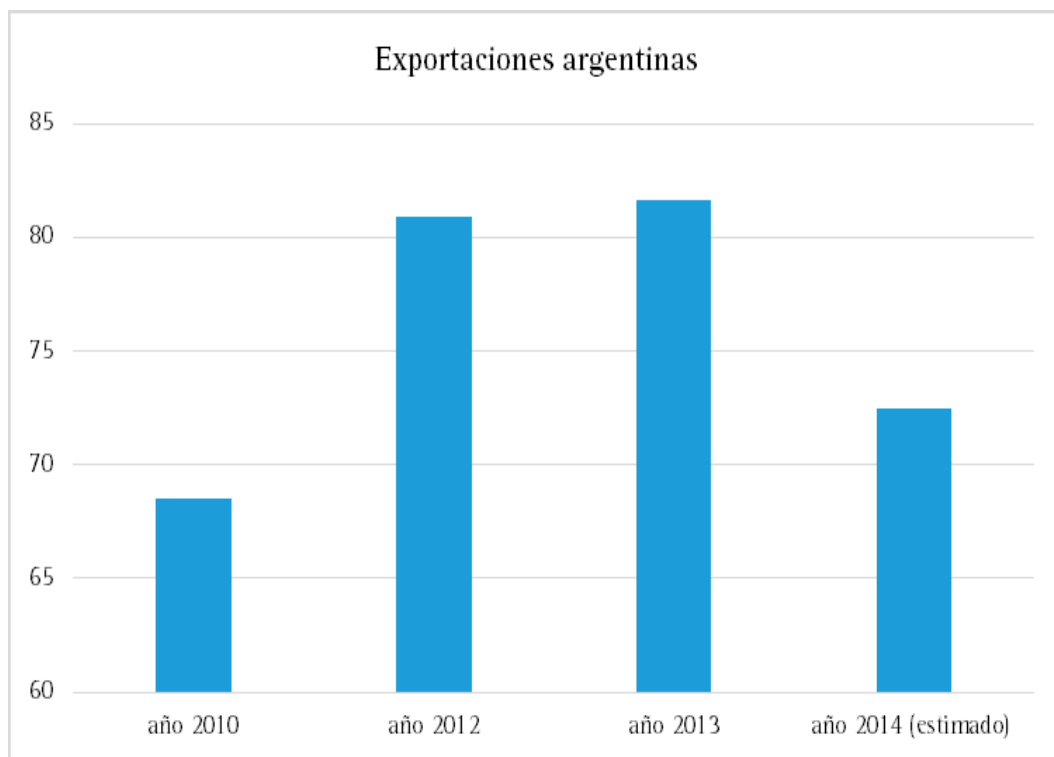


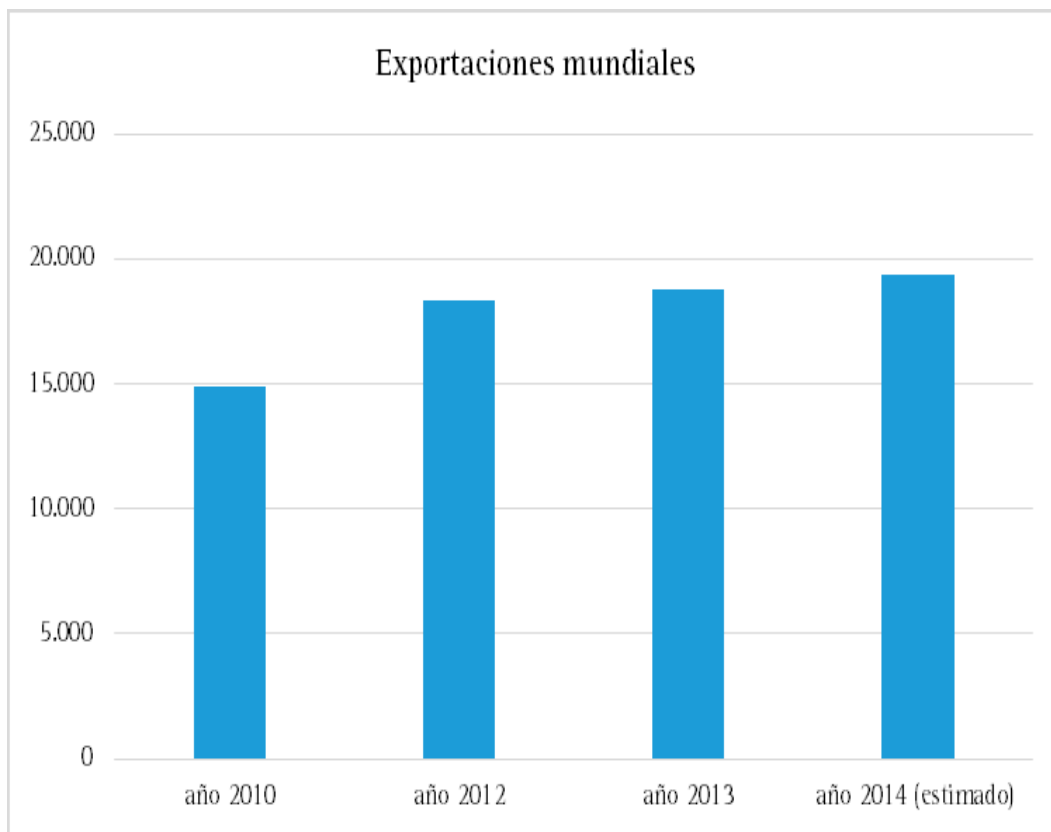
El gráfico siguiente mide específicamente la evolución de las exportaciones desde el inicio del siglo XXI y confirma lo expuesto.



Hay que decir, pues, que al analizar el desempeño del total de exportaciones de mercancías en el mundo desde 2010 se descubre un rendimiento virtuoso. En 2010 el conjunto de exportaciones de todos los países logró la definitiva recuperación del comercio mundial al superarse los efectos de la crisis iniciada en 2008. Las exportaciones mundiales crecieron en 2010 un 22%, luego de haber tenido una caída de 23% en 2009 como consecuencia de la crisis; y ese alza de 2010 llevó otra vez al mundo a tasas de alza de dos dígitos, como se había observado en 2008, cuando las exportaciones mundiales habían crecido 15%. Luego, las ventas externas mundiales continuaron creciendo desde 2010 hasta 2014. Para el 2015, incluso, la OMC prevé un alza de más del 4%.

Pero si se compara este desempeño con el de Argentina se advierte una diferencia: las ventas externas argentinas se recuperaron en 2010, pero sin alcanzar las cifras de 2008; y si bien en 2011 llegaron a un récord, desde ese momento iniciaron una baja que se ha consolidado en 2014, cuando cayeron 10% y tienen un nivel 10.000 millones de dólares más bajo que en 2011. Así, mientras las ventas externas en el mundo suben desde el inicio de la década, las argentinas no.



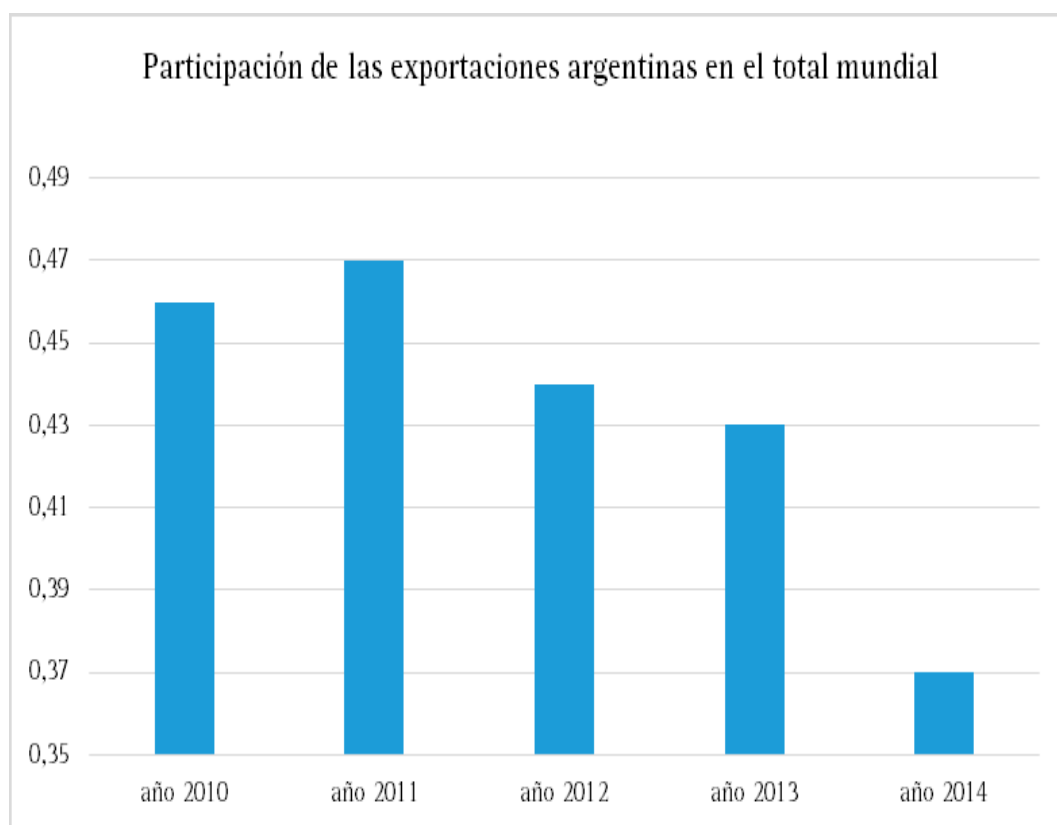


Lo que esto produce es una pérdida de participación relativa de Argentina en el comercio global. En efecto, mientras Argentina representaba en 2010 el 0,46% del total de las exportaciones mundiales (participación porcentual que mantenía sin grandes cambios desde hacía varios años), en 2014 –dada la baja de las exportaciones mundiales– esa participación bajó a un 0,37% del total global.

Se trata de la menor participación en varios años y esto refleja una caída en la incidencia en el comercio global que lleva a tener en 2014 una participación de una cifra que es 19% más baja (es una cifra menor en más de medio punto porcentual) que la que se lograba en 2010.

Participación de las exportaciones argentinas en el total mundial (en %):

Año	Participación
2010	0,46%
2011	0,47%
2012	0,44%
2013	0,43%
2014	0,37%



3. Cómo vincular a la Argentina con los nuevos procesos mundiales

Habiendo entendido que el comercio global crece y que Argentina exhibe un estancamiento en la materia, es relevante preguntarse cómo recuperar la capacidad económica vinculativa transfronteriza.

Como se ha expresado antes, es cierto que Argentina deberá corregir problemas macroeconómicos y que, sin ello, será difícil recuperar la competitividad.

También habrá que mejorar la capacidad de negociación internacional para lograr mejores marcos jurídicos internacionales en diversos mercados. Todo ello es un requisito. Para concentrarse en lo que este trabajo estudia, habrá que entender que, dada la nueva conformación del comercio global, la inserción internacional ya no se basa en la vieja “promoción de exportaciones” sino en la incorporación de eslabones en cadenas de valor en las que las inversiones (emisivas y receptoras), las alianzas y las estrategias múltiples entre empresas (y países) anteceden al comercio y lo deducen.

Duplicar exportaciones y triplicar la recepción de inversión extranjera son metas alcanzables para Argentina si se entiende cómo funciona ahora el mundo comercial y se actúa en consecuencia. La política de inserción económica internacional debe apuntar, por ende, a la generación de procesos de “inversión-alianzas-comercio”. Una inteligente vinculación externa permitirá el acceso a inversiones en la economía real, a financiamiento, a relaciones sistémicas virtuosas y mercados para los productos argentinos y el ingreso de divisas. Y ello contribuirá a la generación de riqueza, a mejorar la calidad productiva, a crear empleo de las mejores características y al acceso de la población a mejores bienes y servicios.

En todo el mundo, muchas empresas –en numerosas ocasiones, con la ayuda de agencias de promoción comercial públicas– han logrado asociaciones relevantes y –en ocasiones no demasiado formales– vinculaciones muchas veces espontáneas, asociaciones relacionales con organizaciones complementarias, que permiten compromisos conjuntos en el comercio internacional, en los que distintos actores se han involucrado tratando de obtener el mejor nivel de vinculación en los negocios. Desde que el comercio internacional ha mostrado los últimos cambios estructurales y, especialmente en los recientes años, se deben cambiar las estrategias de las empresas y también las de quienes prestan servicios a esas empresas en nombre de la promoción comercial externa. Ahora, además, con la mayor

sofisticación comercial, lo que se requiere para obtener el objetivo es insertar productos –con mayor o menor diferenciación, según el caso– en cadenas internacionales (firmas, empresas, compañías globales), lo cual es tan valioso como producir los bienes demandados.

Un desafío, pues, es la generación de procesos de inserción (no ya de mera “promoción”) en mercados externos para cadenas productivas. Pero ahora las empresas y los agentes públicos promotores deberán llevar delante procesos que completen la promoción con acciones sistemáticas de inserción externa, puesta en marcha de procesos iterativos, constantes, que permitan la relación sustentable de actores económicos en mercados alejados.

Hasta ahora, la actividad de facilitación del comercio ha estado tradicionalmente reservada a las negociaciones comerciales internacionales (para mejorar el acceso a mercados) y a la denominada “promoción comercial”. Ahora bien, en este nuevo tiempo, si se pretende favorecer desde el sector público a las empresas para su accesibilidad internacional, además de la actividad de negociación internacional para mejorar las condiciones regulatorias de acceso a mercados desde la perspectiva de adecuar las normas y reglas, se debe avanzar en la generación y prestación de servicios para que se provea a las empresas que pretenden transnacionalizar negocios y recursos que les permitan obtener y desarrollar atributos competitivos que les faciliten el éxito esperado.

Así, se transforma en relevante lo que se conoce como “Capital Intelectual”: el factor diferenciante en las organizaciones que compiten en la economía del conocimiento hoy, no es ya su acceso a las materias primas o a recursos financieros, sino su aptitud para aplicar en forma innovadora y eficiente el capital científico tecnológico o artístico a la generación de productos y servicios que respondan en tiempo real o incluso anticipen una demanda global creciente. El conocimiento, incluso previo, se transforma en capital intelectual cuando logra condiciones y ecosistemas sociales que permiten trasladar su aplicación y difusión práctica.

Marcelo Elizondo / Magister en Administración de Empresas (egresado de la Universidad Politécnica de Madrid), Abogado (egresado de la Universidad de Buenos Aires); es profesor universitario en la Universidad Torcuato Di Tella, investigador del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), consultor de empresas y Director General de la consultora "Desarrollo de Negocios Internacionales" (DNI).

Para citar este artículo:

Elizondo, Marcelo (2014), "Las nuevas características del comercio mundial y los requisitos para la reinserción argentina" [disponible en línea desde diciembre 2014], Serie de Artículos y Testimonios, N° 99. Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales. Dirección URL: <http://www.cari.org.ar/pdf/at99.pdf>