

# Cadenas de valor mundiales en el Norte de África

Davide del Prete y Giorgia Giovannetti

El Norte de África no ha sido capaz de captar los principales cambios en los modelos de comercio ni de entrar masivamente en las redes de producción

Las cadenas de valor mundiales son un medio importante para vincular a los países en desarrollo con la producción y el comercio globales

Independientemente de su posición en la cadena de valor, es imprescindible que la empresa cumpla unos requisitos mínimos de calidad, costes y fiabilidad

**D**urante las dos últimas décadas, el progreso tecnológico y la disminución de las barreras comerciales han cambiado la forma de producción de bienes y servicios. El incremento del comercio de bienes intermedios, en contraposición a los bienes finales, tiene su origen en la “dispersión” por varios países de los diferentes estadios de la producción, que antes se llevaban a cabo muy cerca unos de otros. Hoy, el análisis del comercio internacional suele tener lugar en el contexto de las cadenas de valor mundiales (CVM), un concepto que abarca todo el abanico de actividades requeridas para llevar un bien o un servicio al consumidor final, desde el diseño del producto hasta la distribución.

Las CVM suponen una fragmentación vertical del proceso de producción: las partes y componentes se producen en diferentes países y, a continuación, se montan bien en una secuencia a lo largo de la cadena, bien en una ubicación final. Las redes de empresas involucradas son muy complejas y comprenden desde las actividades de manufacturación hasta la logística y el transporte, así como los agentes de aduanas y otros servicios.

En este contexto, los países ya no son el marco de análisis relevante. Para evaluar el nivel de competitividad de un país y el impacto de las políticas

económicas es crucial tener en cuenta también la dimensión transfronteriza del proceso de producción a nivel de empresa. Las compañías ya no necesitan tener capacidad dentro del país para ejecutar los pasos más importantes ni la experiencia para exportar. Sencillamente pueden contribuir a la cadena de producción como proveedores de insumos intermedios y actuar como subcontratistas, incluso varios niveles por debajo del comprador final.

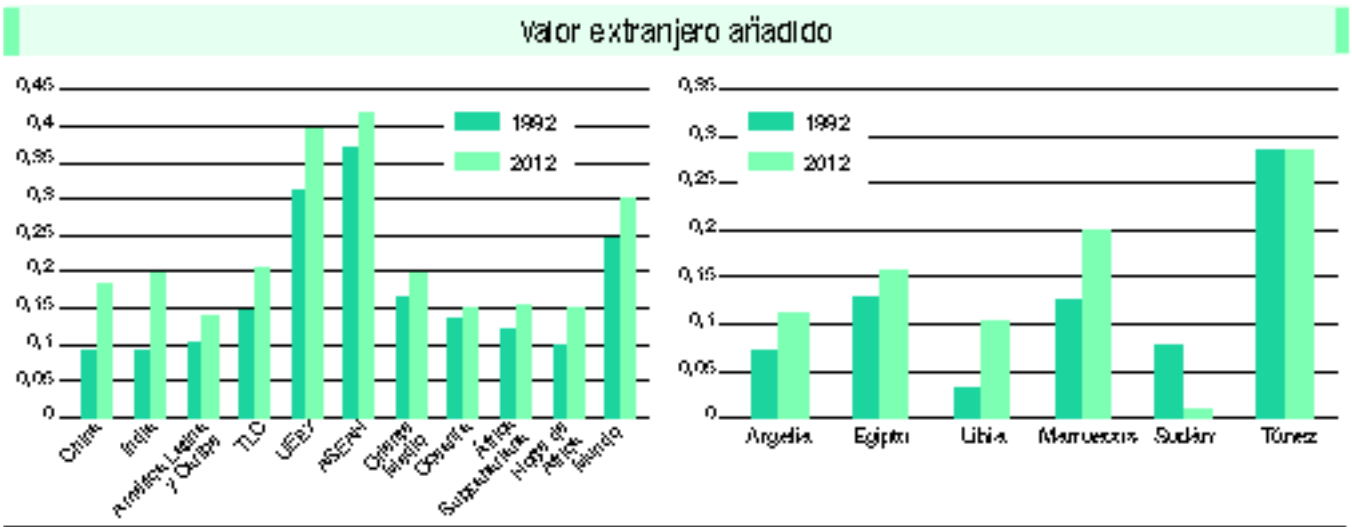
La participación en una cadena de suministro y la cooperación en una red de socios hacia ambos extremos de la cadena puede mejorar los flujos de información y las posibilidades de aprendizaje de una compañía, e introducir nuevas prácticas empresariales así como tecnología más avanzada, lo cual, por su parte, aumenta el crecimiento. La redistribución de recursos de actividades menos productivas a otras nuevas y más conectadas es fundamental. Para compartir los beneficios derivados de este proceso es muy importante vincular el crecimiento económico al progreso social, es decir, combatir el desempleo y mejorar las condiciones laborales de los trabajadores locales en un determinado estadio de la cadena. China, por ejemplo, empezó a integrarse en las CVM especializándose en las actividades de montaje de productos fina-

les. A continuación, su participación alcanzó una categoría superior gracias a que montó una base competitiva de suministro de productos intermedios y mejoró la calidad de sus exportaciones.

Hasta ahora, el Norte de África no ha sido capaz de captar los principales cambios en los modelos de comercio ni de entrar masivamente en las redes de producción. Al contrario que en Asia, las redes de cadenas de suministro no se han desarrollado a escala regional, pero a medida que China asciende en la cadena de valor, el Norte de África puede convertirse en el nuevo centro de producciones que necesitan mucha mano de obra, y ampliar sus sectores tecnológicos. A pesar de su posición geográfica y logística relativamente buena, la mayoría de las empresas norteafricanas, especialmente las pequeñas, han seguido siendo sobre todo “locales”, con una producción in situ y para el mercado nacional. Su participación en las CVM todavía es limitada y tiene lugar sobre todo en las fases de poco valor añadido, al tiempo que su cuota de mercado mundial permanece muy baja, en los niveles de los años noventa.

Este artículo expone en qué medida los países del Norte de África, considerados tanto desde una perspectiva macro como micro, han logrado introducirse en las cadenas de abasteci-

**Giorgia Giovannetti** es catedrática de Economía Internacional de la Universidad de Florencia; **Davide del Prete** es doctorando en Economía del Departamento de Economía y Ciencias Sociales de la Universidad de Roma La Sapienza.



fuente: estimación propia a partir de datos de la UNCTAD-EORA

miento y estudia qué se puede hacer para aumentar su participación, y qué supone en el terreno de las políticas.

### Perspectiva ‘macro’: las pautas del comercio de valor añadido

Teniendo en cuenta que, actualmente, los diferentes estadios de un mismo proceso productivo están distribuidos entre diferentes países, los insumos intermedios cruzan fronteras varias veces y se contabilizan en cada una de ellas. En consecuencia, las estadísticas convencionales sobre comercio son cada vez menos fiables como indicadores del valor aportado por un país concreto. Para subsanar esto, es necesario medir los intercambios en términos de valor añadido, lo cual es posible gracias al uso de tablas de entradas-salidas.

En esta sección, que se sirve de la base de datos UNCTAD-EORA, la cual utiliza tablas de entradas-salidas para calcular el ratio de importaciones de los productos exportables y el comercio de valor añadido, analizamos la participación de los países del Norte de África en las CVM.

La parte de valor extranjero añadido (VEA) y la de valor interno añadido (VIA) de las exportaciones de un

país son dos de las principales medidas de la participación de éste en las CVM. A escala mundial, en 2012 el VEA medio era de aproximadamente el 30%. Esto significa, grosso modo, que ese año alrededor de seis de los 21 billones de exportaciones mundiales de bienes y servicios fueron aportados por terceros países para luego ser exportados, y que, por tanto, han sido objeto de un “doble cómputo” en el comercio mundial. Los 15 billones restantes son el valor añadido que el comercio ha aportado realmente a la economía mundial.

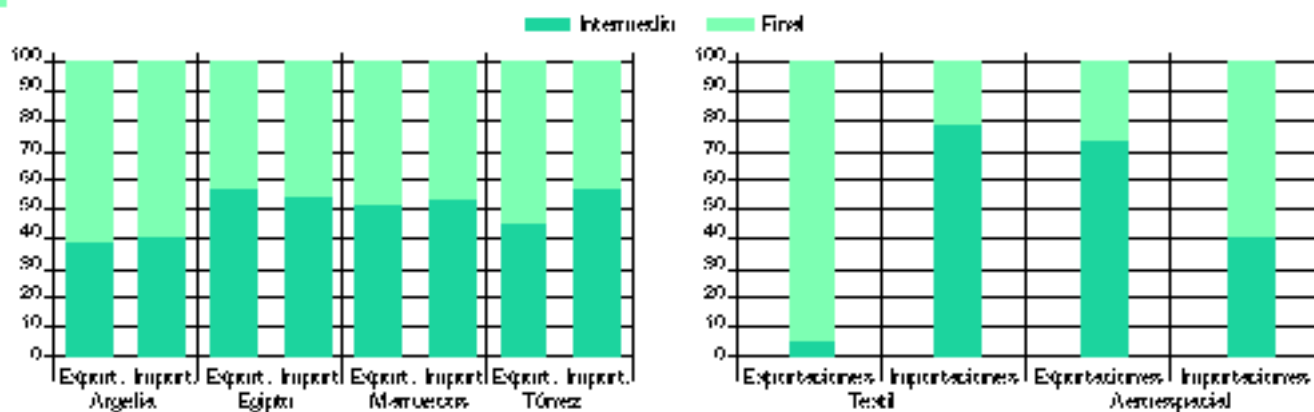
A escala nacional, el VEA de las exportaciones indica qué parte de las exportaciones brutas del país está formada por insumos producidos por terceros países, o en qué medida las exportaciones del primero son dependientes de los contenidos importados (es decir, integración hacia atrás). También es una señal del nivel de especialización vertical de las economías, ya que contempla hasta qué punto las actividades económicas de un país se centran en tareas y estadios particulares de las CVM.

En el Norte de África en 2012, el VEA representaba un 15%, mientras que el porcentaje restante (85%) lo formaba el valor interno añadido. En 1992, en esa misma región, el VEA representó un 9,7%, mientras que a escala mundial fue de un 24%. Esto significa que la integración se incrementó un 22% a escala mundial y aproximadamente

un 54% en el Norte de África. De forma más detallada, Marruecos (58%) y Argelia (57%) han duplicado el cambio porcentual de su VEA a lo largo de los últimos 20 años.

La contrapartida del VEA es el valor interno añadido (VIA), la parte de las exportaciones producida dentro del país, o la parte de las exportaciones que contribuye al PIB (es decir, la participación en el comercio de valor añadido nacional). Entre los factores que influyen en la participación del VIA, el tamaño de la economía es, con diferencia, el más importante. Los países grandes, como Estados Unidos (86%) y Japón (82%), suelen tener cadenas de valor internas significativas, y dependen menos de los insumos del extranjero. También influyen la composición de las importaciones y la posición en las cadenas de valor mundiales: los países cuyas exportaciones están compuestas en buena medida por materias primas, como Rusia (89%) y Arabia Saudí (85%), acostumbra a tener participaciones relativas en el comercio de valor añadido nacional más altas, ya que sus exportaciones se encuentran en el “principio” de las CVM y necesitan pocos insumos del exterior. Por último, la estructura de las exportaciones de los países re-exportadores, como Hong Kong (39%), Singapur (35%) y Holanda (44%), hará que la participación del VEA en su comercio sea más alta, y la del VIA, más baja.

## Comercio de bienes intermedios en el Norte de África (%)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la Base de Datos de Comercio de Bienes Intermedios y Finales (BIDBE), BIC África.

Los países del Norte de África en su conjunto muestran un porcentaje de VIA relativamente alto (85%). Sudán, Libia y Argelia presentan las proporciones más elevadas (99%, 89% y 88% respectivamente), lo cual refleja una tendencia relativamente limitada a la importación de bienes intermedios.

La importancia de las CVM no ha dejado de aumentar en las últimas décadas, y alrededor del 60% del comercio mundial está compuesto por bienes y servicios intermedios incorporados a diferentes estadios de la producción.

En 2012, el comercio de bienes intermedios del Norte de África fue aproximadamente de un 50%. La proporción de exportaciones de este tipo de productos más elevada correspondió a Egipto (57%), seguido por Marruecos (53%). Túnez, por otra parte, muestra el cupo más alto de bienes intermedios en las importaciones (59%).

Puede ser útil dar algunos ejemplos prácticos de casos de CVM existentes en el Norte de África y relacionarlos con estos datos.

La industria textil de Marruecos es un proveedor clave de cadenas de distribución de moda rápida –como, por ejemplo, Zara– gracias a su proximidad al mercado. Esto último es un factor crucial para las cadenas de distribución rápida debido a la agilidad y capacidad de reacción de los proveedores para dar respuesta con eficacia a los cambios en la demanda. Con el tiempo, la asociación de la industria textil marroquí ha logrado crear un có-

digo de conducta y una etiqueta social promovidos por el sector, llamados “Fibre Citoyenne”, que los minoristas de moda han encontrado atractivos y que han tenido como resultado un ascenso satisfactorio en las cadenas de valor mundiales de la moda. Sus trabajadores han participado de las ventajas del ascenso económico al mejorar sus aptitudes y beneficiarse de una mejora cuantificable de los estándares. Por ejemplo, en el sector textil, Marruecos importa sobre todo bienes intermedios, y una vez procesados, exporta bienes finales.

Además, el país también es “una base de retaguardia para la industria aeroespacial francesa”. Todos los Airbus repartidos por el mundo vuelan con piezas fabricadas por la industria aeronáutica local, que emplea a 10.000 personas y proyecta duplicar el número de empresas del sector para 2020, lo que supone 20.000 puestos de trabajo en juego. En este caso, Marruecos importa bienes intermedios y exporta componentes de la aeronave.

### Perspectiva ‘micro’: las empresas en las cadenas de valor mundiales

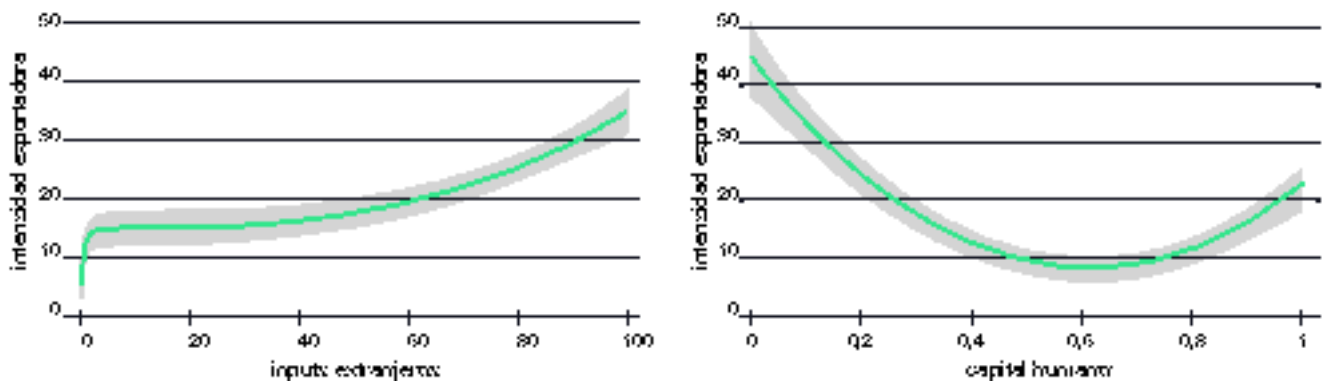
Las cadenas de valor mundiales han desplazado el foco del análisis económico de los países a las empresas. Debido a la fragmenta-

ción internacional de la producción en tareas individuales, actualmente las empresas pueden especializarse en un estadio particular de dichas cadenas.

Cada vez se debate más el papel de las empresas intermedias y sus procesos. En particular, la mejora de los resultados de las empresas que participan en una CVM exige cambios en la naturaleza y la combinación de las actividades que se llevan a cabo en cada estadio a lo largo de la cadena y en las relaciones entre ellas. Por consiguiente, las aptitudes técnicas y relacionales de las empresas pueden ser determinantes de los resultados del proveedor. A este respecto, diversos autores sostienen que incorporarse a la cadena de suministro puede ser decisivo incluso para compañías pequeñas y menos productivas, al proporcionar incentivos y oportunidades para poner al día sus capacidades técnicas.

Para nuestro análisis a escala de empresa, utilizamos un subconjunto de la base de datos original de la Encuesta de Empresas del Banco Mundial referido específicamente a compañías de los países del Norte de África. El subconjunto facilita información sobre las características de las compañías en cuanto a diferentes parámetros, entre ellos tamaño, propiedad, estado de su actividad comercial y resultados, y recoge información de 1.885 empresas y tres países del norte de África –Argelia, Egipto y Marruecos– para los que había datos disponibles en 2007.

## Integración y capital humano en el Norte de África



Fuente: estimación propia a partir de datos de World Bank Enterprise Surveys, diciembre-junio 2017.

Como cabía esperar, las grandes empresas están más internacionalizadas, como muestra su mayor porcentaje de operadores bidireccionales. De manera similar, la propiedad también influye en la internacionalización. Las empresas de propiedad extranjera que intervienen en actividades de importación y bidireccionales son relativamente más numerosas que las de propiedad nacional.

Además, la integración puede ser un factor clave para los resultados económicos de una empresa. Así, las compañías en las que predomina la integración hacia atrás exportan mucho más. Con todo, las producciones que necesitan mucha mano de obra corren el riesgo de quedar atrapadas en cadenas de baja productividad. La intensidad de las exportaciones es mayor para niveles de capital humano bajos (y muy altos). Este resultado es un argumento a favor de la necesidad de establecer un vínculo más sólido entre ascenso económico y social.

En Marruecos, por ejemplo, estas estadísticas revelan la participación de sus empresas en las CVM. Alrededor del 30% son solo nacionales, mientras que el 33% son importadoras, el 30% operadoras bidireccionales, y tan solo el 6% exclusivamente exportadoras, lo que significa que el 70% de las compañías están internacionalizadas. Como se ha expuesto más arriba, los sectores textil, de la confección y de la piel se encuentran entre los más internacionaliza-

dos, con solo un 20% de empresas nacionales.

## Conclusiones

Este artículo es un primer intento de indagar, desde una perspectiva tanto macro como micro, en qué medida los países del Norte de África se integran en las CVM, utilizando diferentes conjuntos de datos. Nuestros resultados muestran que, hasta el momento, el Norte de África no ha logrado entrar de forma masiva en las redes de producción mundiales, aunque su integración hacia atrás está aumentando claramente con el tiempo. Los diferentes países están integrados de maneras diversas, y son muy pocos los ejemplos de éxito en la participación fructífera en una cadena de valor, lo que supone el riesgo de quedar atrapado en estadios de escaso valor añadido. No obstante, las CVM son un medio importante para vincular a los países en desarrollo con la producción y el comercio mundiales, lo cual puede fomentar la disposición de las pymes a exportar.

Con independencia de cuál sea su posición en la cadena de valor, es imprescindible que la empresa cumpla unos requisitos mínimos de calidad, costes y fiabilidad. Las estrategias de compra de los clientes están en permanente revisión con el fin de mejorar los elementos correspondientes

de sus cadenas de suministro. La complejidad y heterogeneidad de los estándares de calidad se han convertido en un obstáculo importante, sobre todo para las pymes, al añadir costes significativos. Las empresas dedicadas a los estadios iniciales del proceso productivo que suministran insumos intermedios a diversos destinos pueden tener que duplicar los procesos de producción para cumplir con estándares dispares, o someterse a engorrosos procedimientos de certificación varias veces para el mismo producto. A este respecto, la cooperación internacional en materia de regulación (convergencia de estándares, requisitos para la certificación y acuerdos de reconocimiento mutuo) puede aligerar la carga que supone el cumplimiento y mejorar la competitividad.

Para que las CVM tengan un impacto positivo se necesita sobre todo una preparación adecuada. El desarrollo del capital humano se puede adaptar a las necesidades de los segmentos concretos de la cadena de valor; las aptitudes especializadas son un requisito previo para la participación en los estadios de alto valor añadido de las cadenas asociados a industrias tales como las tecnologías de la información, la electrónica y la farmacéutica. En consecuencia, las políticas diseñadas para dar apoyo a la educación y a la formación técnica constituyen una herramienta importante para aumentar los beneficios de la producción mundial. ■