

Seminario de Integración Productiva.
Secretaría del Mercosur

Transnacionales, cadenas de valor e integración productiva

Andrés López (CENIT-RED Mercosur)

Montevideo, 15-7-2009

Integración productiva. Para qué?

- Economías de escala y especialización
- Aprendizaje colectivo
- Acceso a mercados externos
- Pasar de actitudes “defensivas” a estrategias “ofensivas”

Integrarse adonde?

- Región
- País
- Mercosur
- América Latina
- Mundo

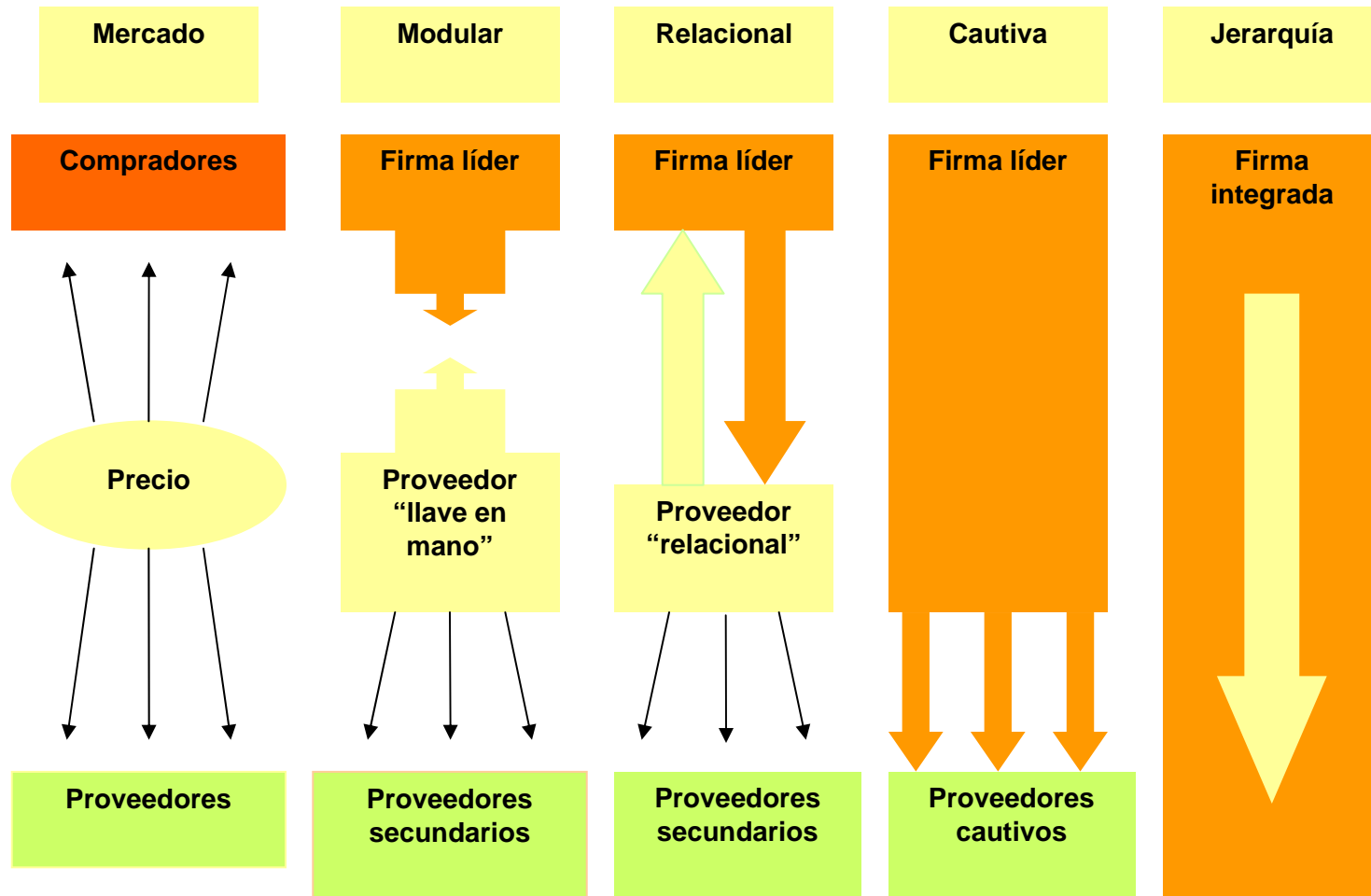
Cadenas globales de valor

- La IED ha crecido más que el comercio y éste más que la producción.
- Récord de IED en 2007 (USD 1.8 Bn).
- Dispersión geográfica de la producción (deslocalización) en búsqueda de:
 - Reducciones de costos
 - Ganancias de eficiencia
 - Acceso a activos estratégicos
- Con o sin outsourcing (*captive offshoring*)
- Aumento del comercio intra-firma y del comercio de bienes intermedios.
- El proceso se da no sólo en industria manufacturera sino también en servicios.

Determinantes de la expansión de las CGV

- Nuevas tecnologías, en especial las TICs que permiten reducir costos de logística, coordinación, comunicaciones, etc.
- Baja de los costos de transporte
- Globalización de la competencia
- Liberalización del comercio y la IED
- Proliferación de acuerdos multinacionales, integración regional, etc.

Formas de governance de las CGV



Fuente: Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005)

Por qué se adopta una u otra estructura de gobierno las CGV?

- Los distintos niveles de governance suponen distintos niveles de coordinación en la CGV.
- Las estructuras de governance pueden cambiar en el tiempo.
- Las características de los productos (complejidad) influyen sobre el grado de fragmentación de una industria (Lall, 2004).
- Naturaleza estratégica o no del producto para la empresa líder de la CGV (Lall, 2004).
- En general, los modelos son más jerárquicos cuando los costos de internalizar las actividades son menores que los riesgos de sostener una relación cliente-proveedor. (Humphrey y Schmitz, 2000)
- Los riesgos de externalizar actividades también dependen de la calidad del ambiente contractual existente.
- Los PED en general participan en CGV con estructuras jerárquicas o cuasi-jerárquicas. En general quedan excluidos de sistemas de tipo *network*.

Impactos de la inserción en las CGV

- Exportaciones
- Empleo
- Calificación RRHH
- Aprendizaje tecnológico

Pero ...

- Encadenamientos?
- Derrames locales?
- Heterogeneidad estructural?
- Competencia vía costos laborales?

La necesidad de “escalar” en las CGV

- Procesos (mayor eficiencia)
- Productos
- Funcional
- Intersectorial

Factores que condicionan el escalamiento

- Condiciones estructurales y políticas públicas países receptores
 - Marco macro e institucional
 - Infraestructura
 - Capital humano
 - Políticas de desarrollo productivo
 - Capacidades tecnológicas
- Formas de gobierno y competencia en las CGV
- Hay diferencias entre ET y multilaterales?

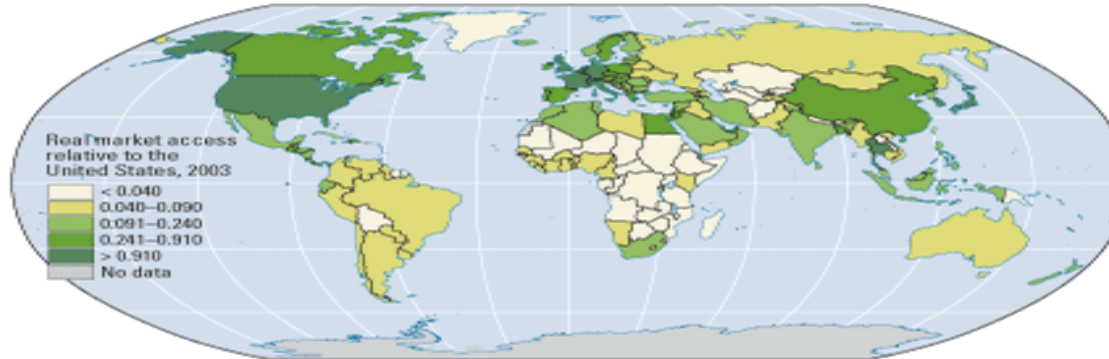
- La geografía juega en contra

Market access distinguishes world regions

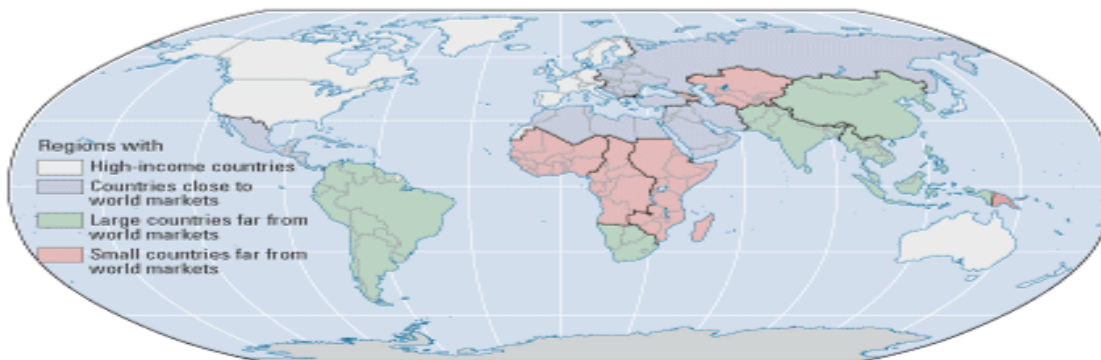
a. Borders are thicker in developing regions



b. The size and access to markets differs greatly by region



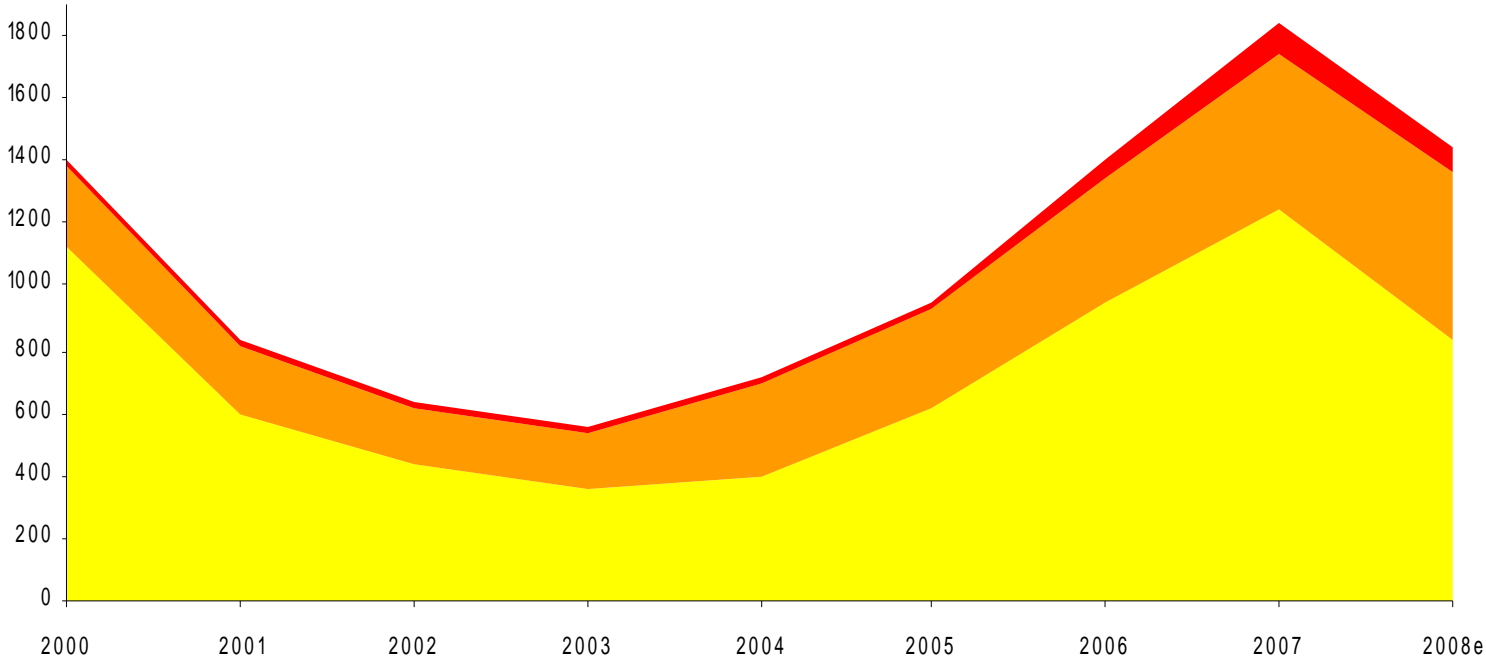
c. The three D's suggest a simple taxonomy of the world's neighborhoods



Sources: Panel a: WDR 2009 team (see chapter 3 for details); panel b: Mayer 2008 (see chapter 9 for details); panel c: WDR 2009 team (see chapter 9 for details).

- El creciente papel de la IED y las ET

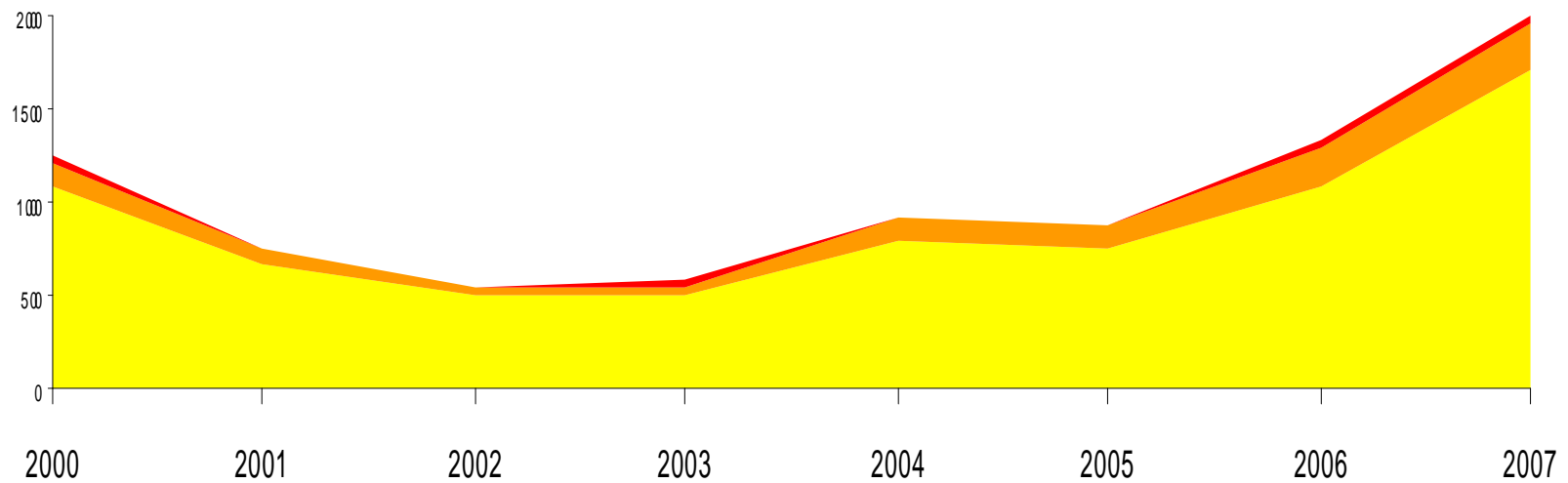
Flujos mundiales de IED entrante por regiones (miles de millones de USD)



Fuente: UNCTAD

■ Economías desarrolladas ■ Economías en desarrollo ■ Economías en transición

Flujos mundiales de IED saliente por regiones (miles de millones de USD)



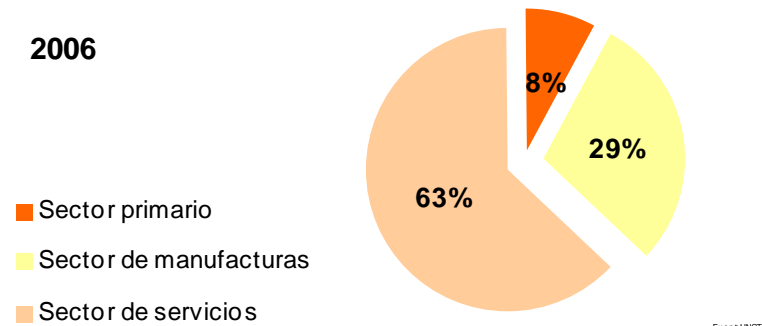
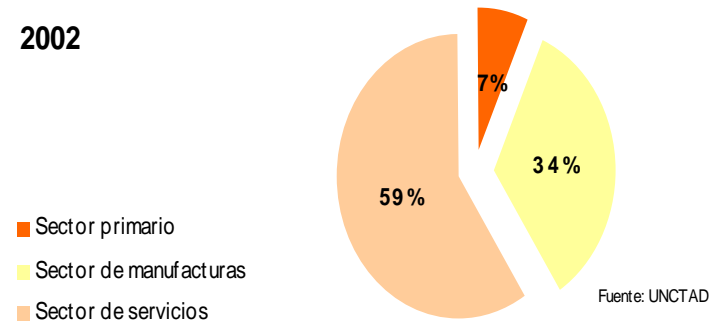
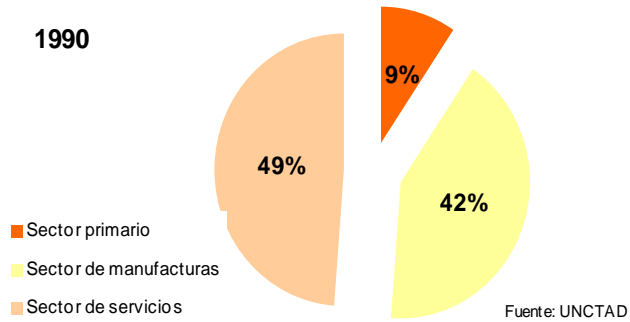
Fuente: UNCTAD

■ Economías desarrolladas

■ Economías en desarrollo

■ Economías en transición

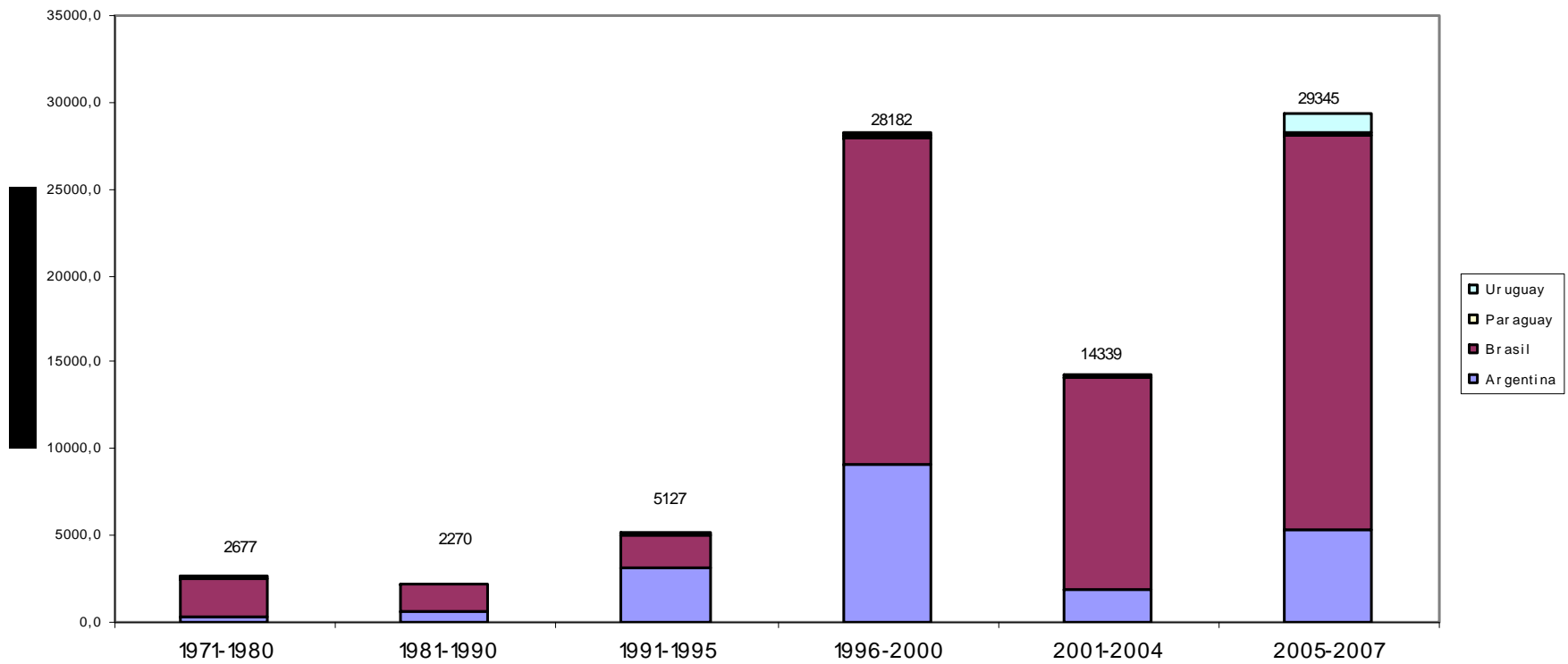
Estructura de la IED, por sectores



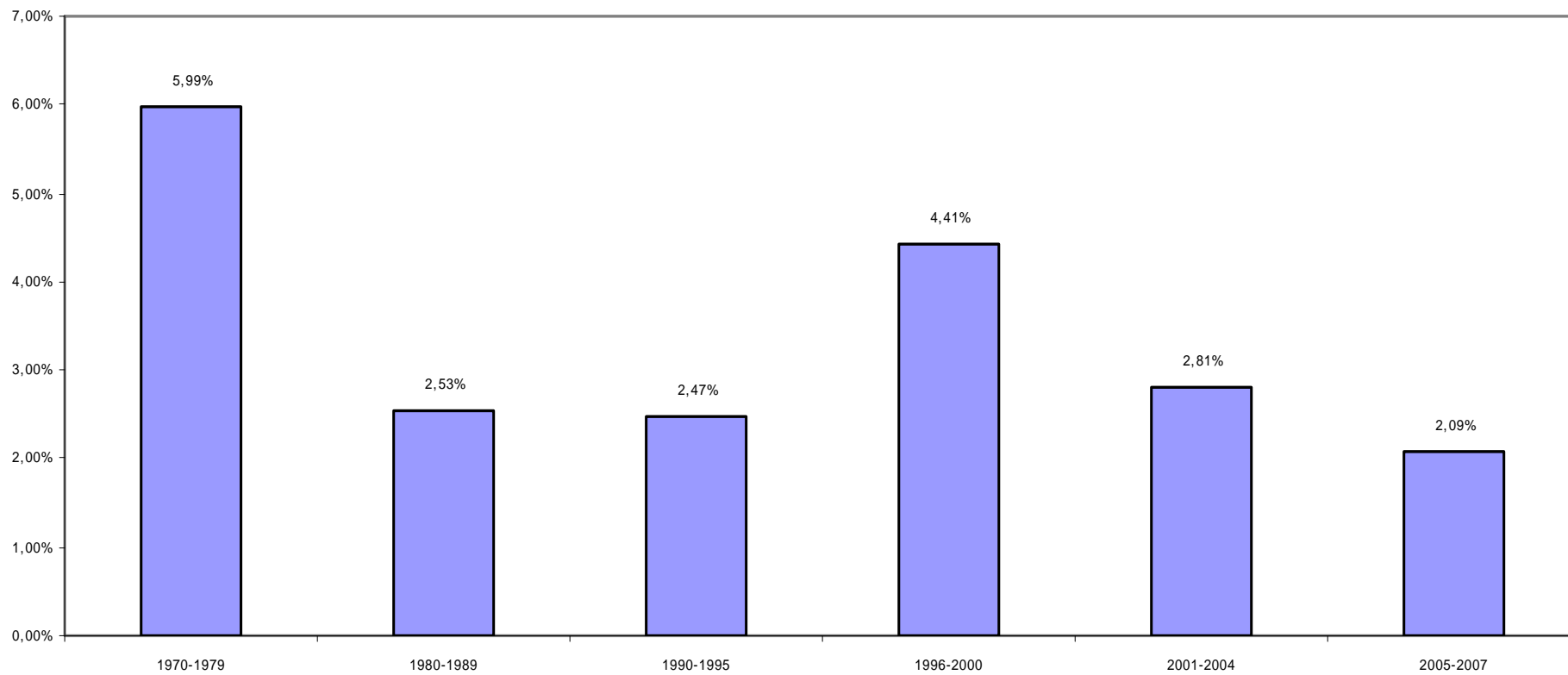
La importancia de las ET

- A comienzos de los '90 existían alrededor de 37.000 ET con 170.000 filiales extranjeras.
- En 2004 había 70.000 ET y 690.000 filiales (la mitad de ellas ubicadas en PED) (UNCTAD, 2005)
- En 2006, la producción global de las MNE concentraba el 10% del producto mundial (UNCTAD, 2006)
- Las ET explican 2/3 del comercio mundial (1/3 es comercio intrafirma).
- Ventas de filiales de ET son 30% mayores que el comercio mundial
- 700 ET aportan el 50% del gasto en I&D en todo el mundo

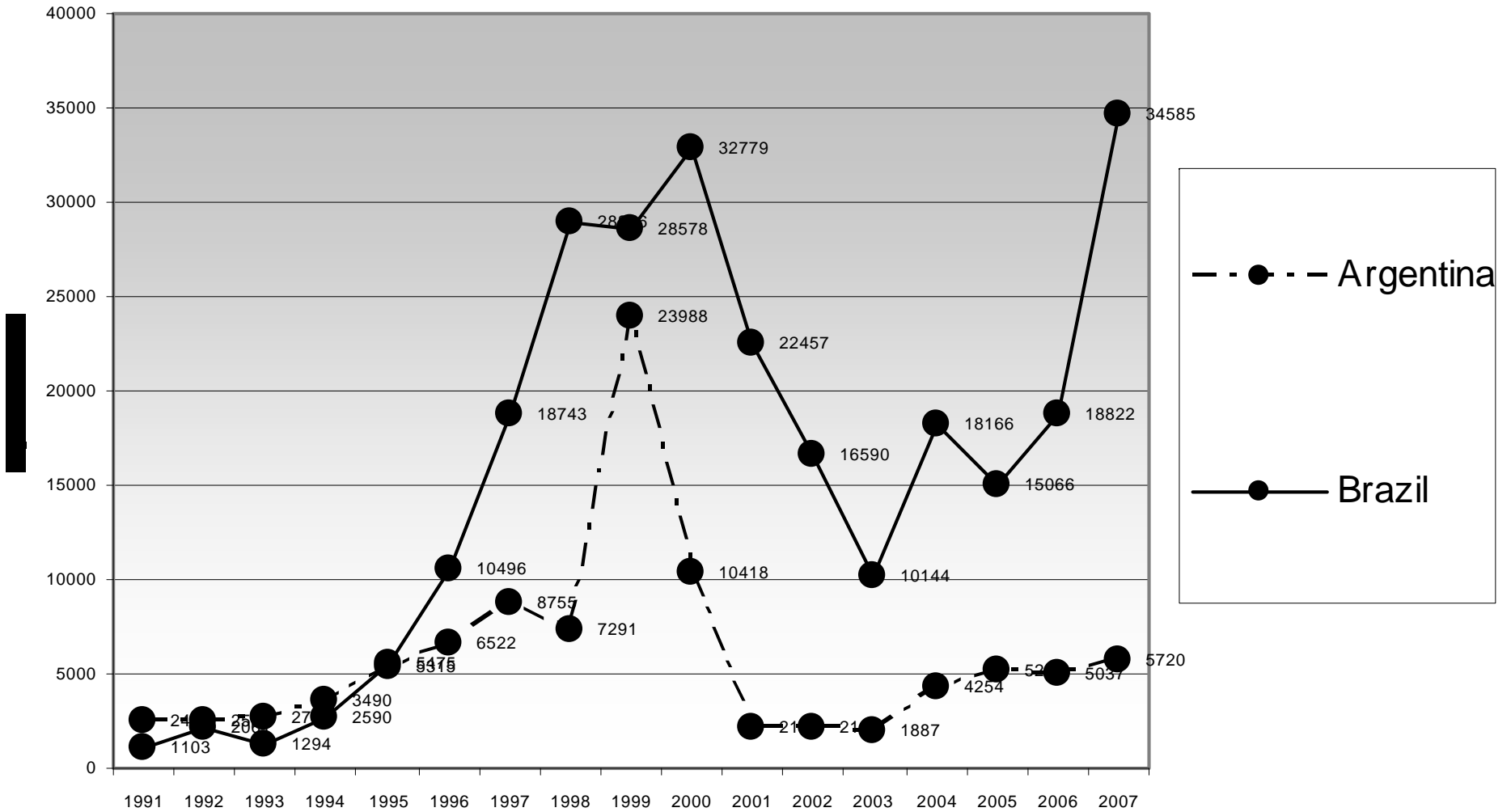
FDI inflows in MERCOSUR countries



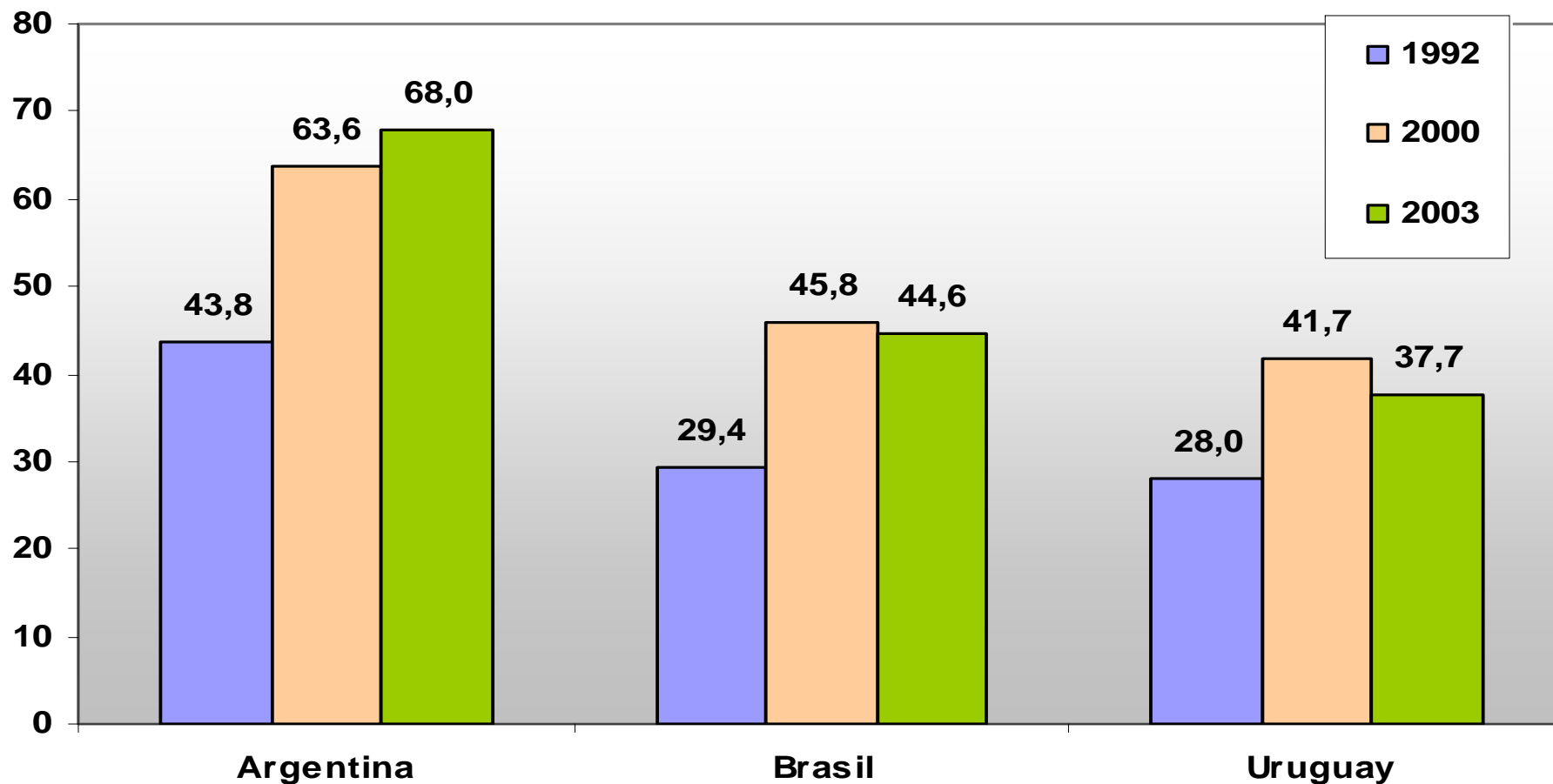
MERCOSUR's share on total world FDI flows. 1970-2007



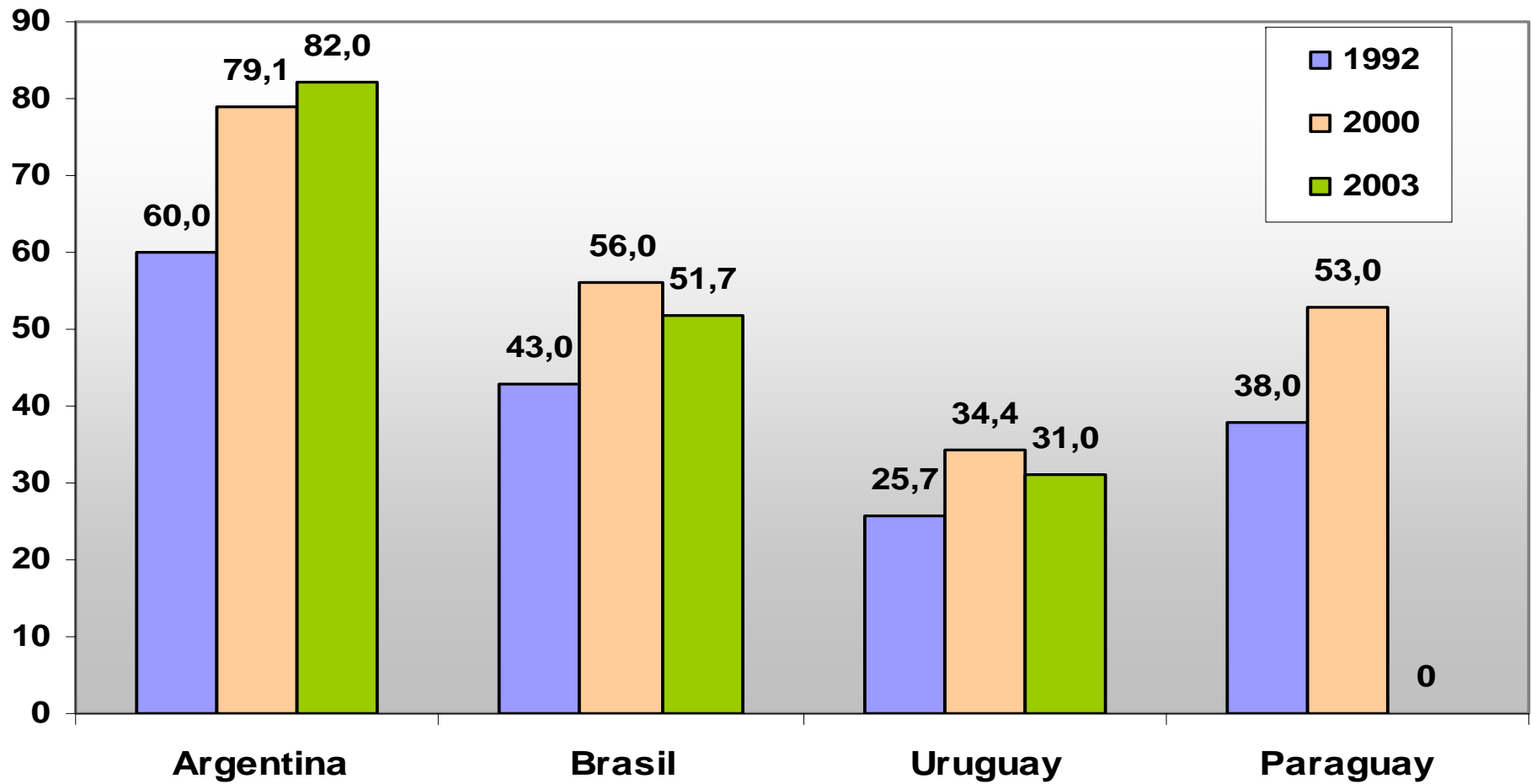
FDI inflows in MERCOSUR 1991-2007 (Argentina-Brazil)



Participación de las ETs entre las empresas líderes en los países del MERCOSUR -1992, 2000 y 2003- (porcentajes)



Participación de las ETs en las ventas de las empresas líderes en los países del MERCOSUR -1992, 2000 y 2003- (porcentajes)



Participación de las ETs en las exportaciones de las empresas líderes en los países del MERCOSUR -1992, 2000 y 2003- (porcentajes)

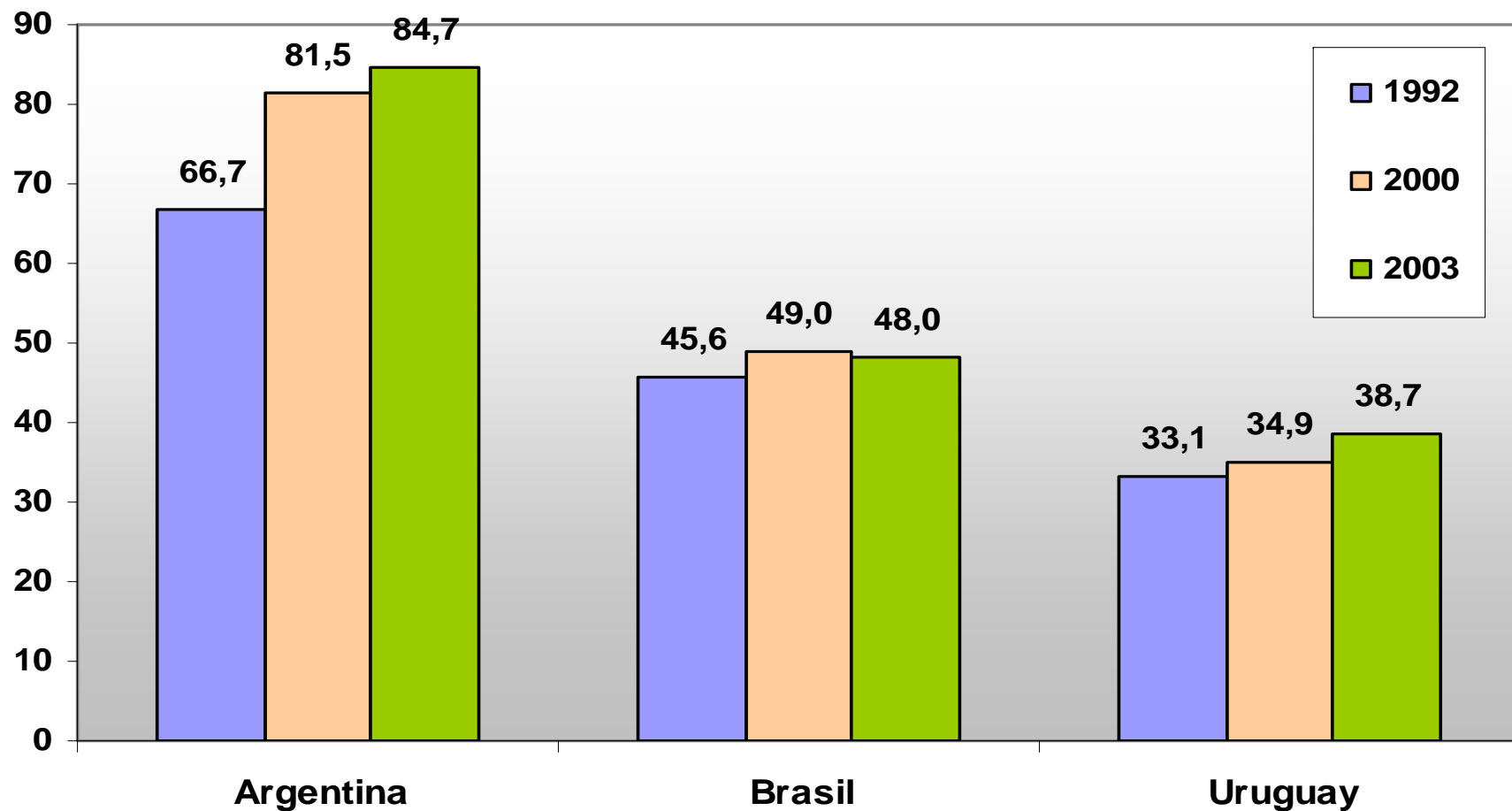
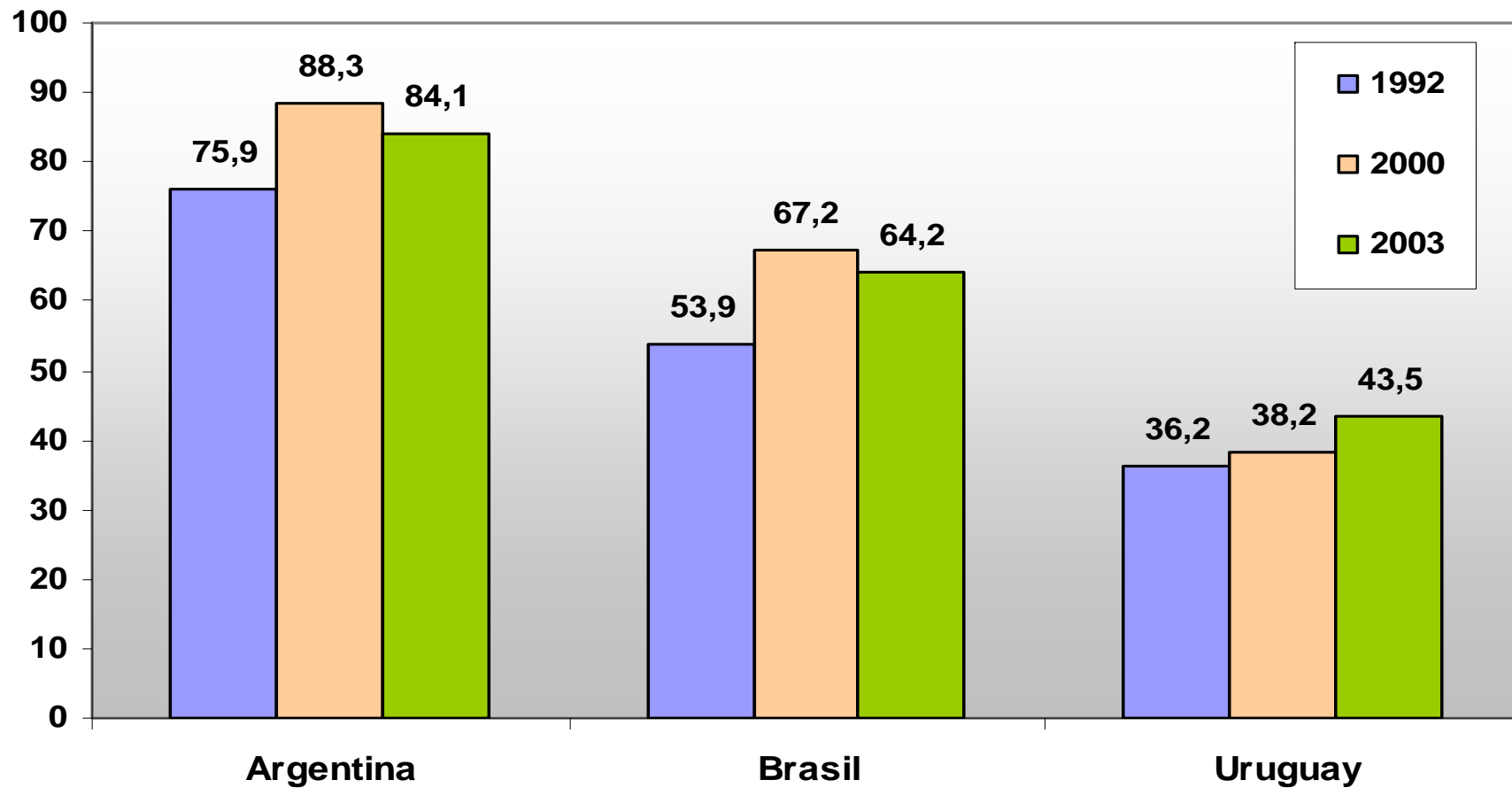


Gráfico 10. Participación de las ETs en las importaciones de las empresas líderes en los países del MERCOSUR -1992, 2000 y 2003- (porcentajes)



IED y CGV en América Latina

➤ Dos modelos:

- América del Sur: estrategias *resource* y *market-seeking* en sectores primarios y algunos industriales (alimentos, autos, química, siderurgia, maquinarias) y servicios (utilities, comercio, bancos).

- América Central y México: estrategias *efficiency-seeking* en actividades industriales (textiles, automóviles, electrónicos) con escasos encadenamientos y derrames

El rol de las ET en Mercosur

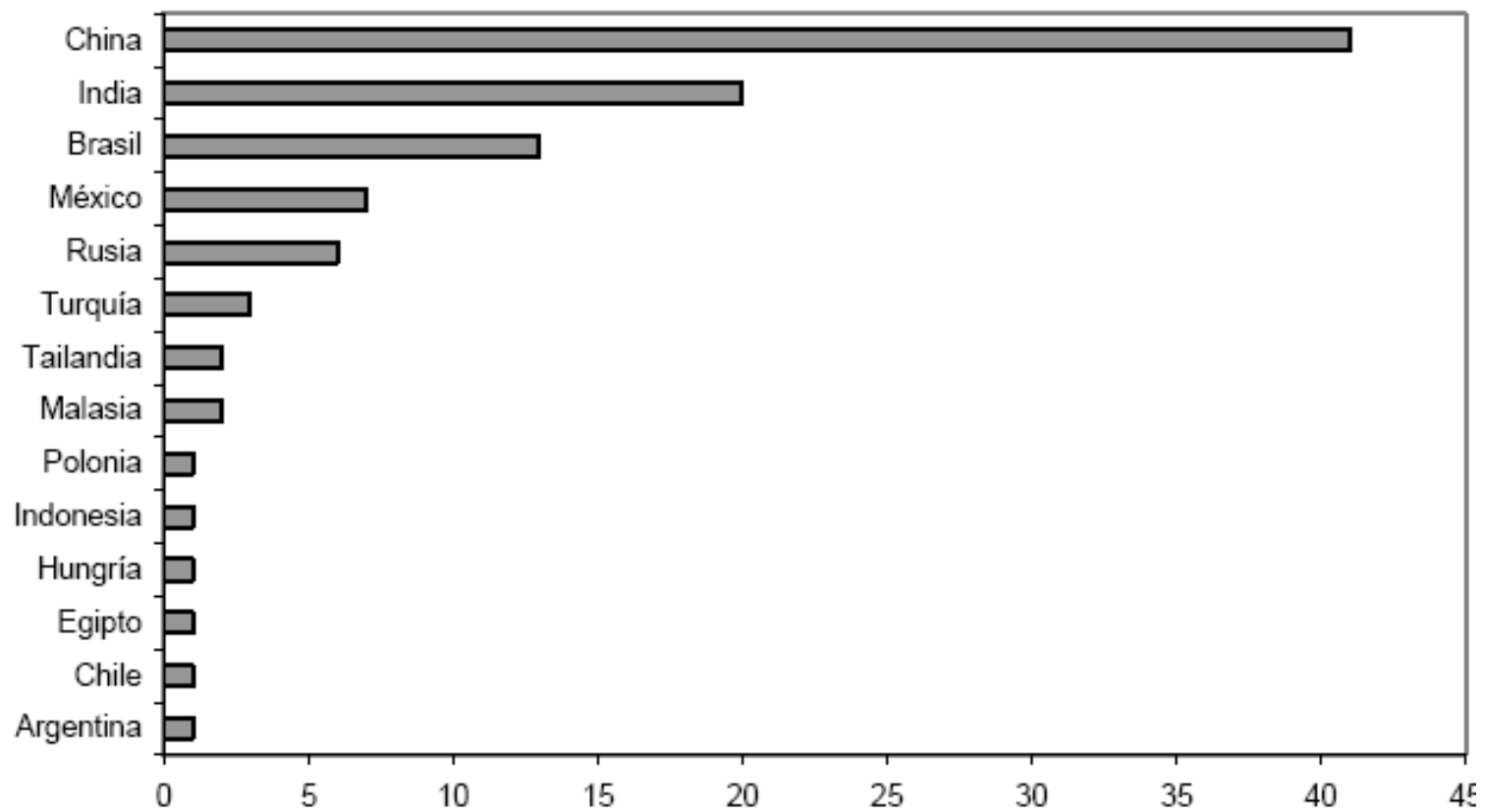
- Las ET hacen complementación e integración en MERCOSUR (acá funciona el mercado)
- Estrategias efficiency seeking en varios sectores (ej. automotriz), pero a escala Mercosur o América Latina en general (excepción, servicios exportables –software e informática, BPO, call centres)
- Las filiales de ET reciben el grueso de sus importaciones de casas matrices o filiales en PD mientras que exportan al mercado regional
- Sus importaciones consisten en productos, insumos y componentes tecnológicamente complejos mientras que exportan bienes de menor sofisticación y valor agregado
- Escasa asignación de responsabilidades estratégicas o “mandatos de producto globales” (sólo en Brasil)
- En general, Brasil ocupa los eslabones más “interesantes” en las CV regionales

- Las multilaterales

Table III.4. Top 15 developing and transition economies in terms of stocks of outward FDI, 1980, 1990, 2000 and 2005
(Millions of dollars)

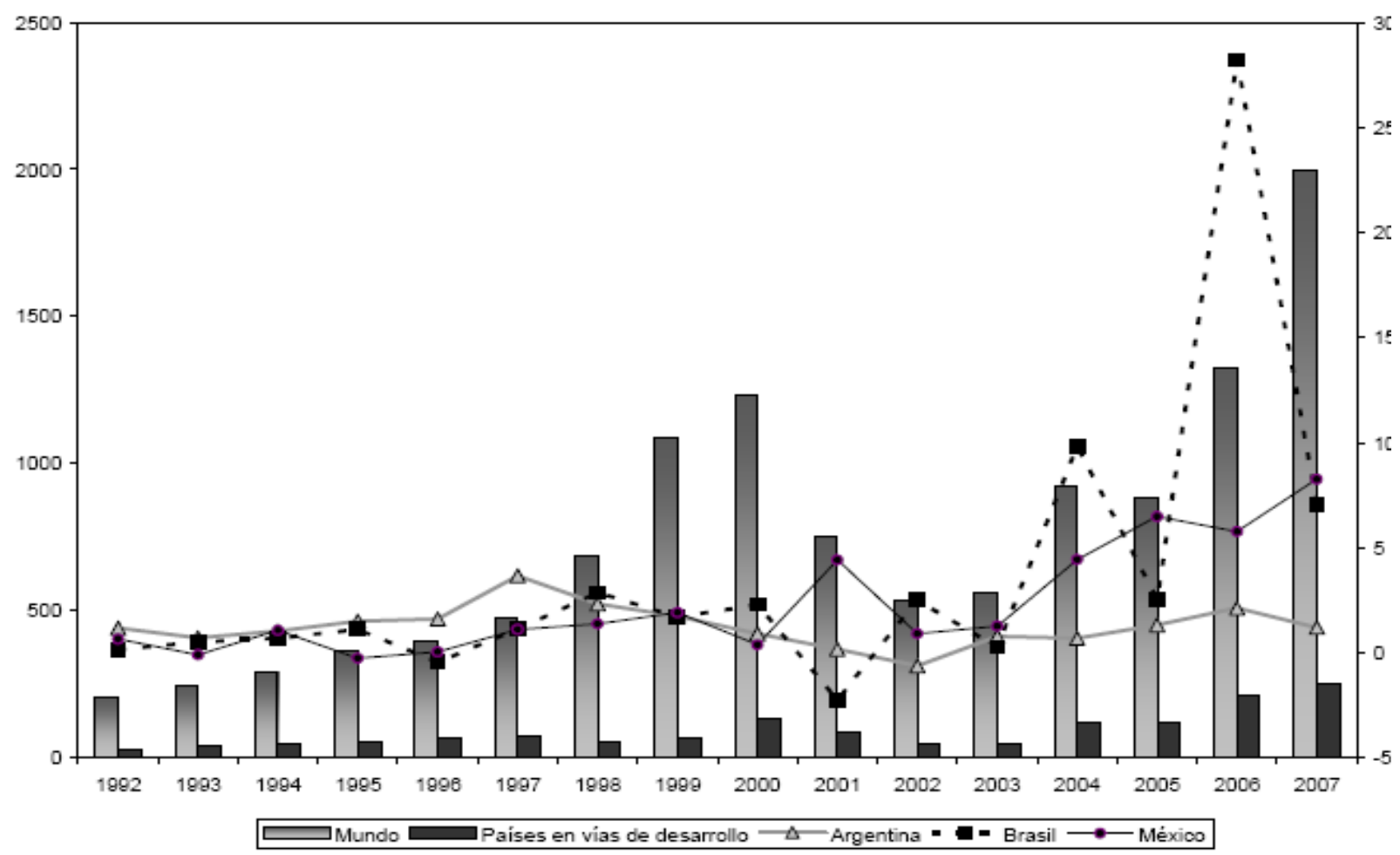
Rank	Economy	1980	Economy	1990	Economy	2000	Economy	2005
1	Brazil	38 545	Brazil	41 044	Hong Kong, China	368 389	Hong Kong, China	438 459
2	Taiwan Province of China	13 089	Taiwan Province of China	38 356	Taiwan Province of China	66 635	British Virgin Islands	120 167
3	Argentina	5 939	South Africa	15 884	British Virgin Islands	64 483	Russian Federation	128 473
4	South Africa	5 541	Hong Kong, China	71 920	Singapore	56 756	Singapore	118 922
5	Mexico	1 632	Singapore	7 889	Brazil	51 846	Taiwan Province of China	67 263
6	Kuwait	1 046	Argentina	6 087	South Africa	32 379	Brazil	31 556
7	Libyan Arab Jamahiriya	679	China	4 455	China	37 758	China	46 311
8	Paraguay	811	Paraguay	4 789	Korea, Republic of	26 623	Malaysia	44 489
9	Bermuda	721	Kuwait	3 662	Malaysia	22 874	South Africa	38 583
10	Singapore	623	Mexico	2 632	Argentina	21 741	Korea, Republic of	36 439
11	Bahrain	589	Malaysia	2 621	Cayman Islands	28 523	Cayman Islands	32 748
12	Belize	449	Korea, Republic of	2 381	Russian Federation	28 141	Mexico	28 048
13	Bahamas	385	Saudi Arabia	1 823	Bermuda	14 842	Argentina	22 623
14	Saudi Arabia	326	Bermuda	1 558	Chile	11 154	Chile	21 286
15	Malaysia	181	Libyan Arab Jamahiriya	1 321	Mexico	8 222	Indonesia	13 726
	All developing and transition economies	32 387	All developing and transition economies	748 973	All developing and transition economies	893 182	All developing and transition economies	1 268 963

Gráfico 3. Cantidad de Empresas en el Top 100 de BCG por país



Fuente: BCG (2008).

Gráfico 2. Flujos salientes de IED (U\$S millones, 1992-2007) *



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD.

* El eje izquierdo corresponde a los datos representados en barras y el eje derecho a las líneas.

- Sin embargo, por ahora, la capacidad de las multilaterales para generar mayor integración y complementación es más potencial que real

Qué hacer?

- Tres alternativas:
 - Estrategia “pasiva” (WC)
 - Estrategias restrictiva (national champions a la coreano-japonesa, hoy limitada por acuerdos y contexto mundial). Sin embargo, esto no descarta el fomento a “multilatinas”
 - Estrategia “activa” (enmarcada en estrategia de desarrollo), tendiente a generar una mejor inserción en las CGV, potencia cambios en la estructura productiva y potenciar los derrames y encadenamientos (fácil de decir!)
 - Gobiernos con debilidades en cuanto a información y capacidades (diseño, negociación, implementación, monitoreo)
 - Filiales con escasa capacidad de decisión (ventaja “multilatinas”?)
- En cualquier caso las políticas hacia la IED no reemplazan a las políticas empresarias y tecnológicas domésticas
- Y son las PyMEs quienes necesitan apoyo para la complementación, las ET la hacen solas, el tema es cómo llevarlas a una complementación que beneficie más a los países de la región

Quien negocia?

- Naciones (a mayor tamaño, mayor posibilidad de obtener resultados)
- Mercosur (escasos avances en los últimos años e incertidumbre sobre como dinamizarlo).
 - Enfoque de mínima: armonizar regulaciones e incentivos
 - Enfoque “de máxima”: políticas comunes a escala regio
- UNASUR?