

Comité de Comercio y Desarrollo
en Sesión Específica

**DIFICULTADES Y OPORTUNIDADES QUE ENCUENTRAN LAS PEQUEÑAS
ECONOMÍAS AL INCORPORARSE A LAS CADENAS DE VALOR
MUNDIALES EN EL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS**

NOTA DE ANTECEDENTES DE LA SECRETARÍA¹

1 INTRODUCCIÓN	2
1.1 Estructura del documento	3
1.2 La interconexión de los procesos de producción regionales y mundiales	4
2 OPORTUNIDADES Y DIFICULTADES PARA LA INCORPORACIÓN EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES	5
2.1 ¿Qué oportunidades pueden ofrecer las cadenas de valor mundiales a las pequeñas economías?.....	5
2.2 ¿A qué dificultades se enfrentan las pequeñas economías para integrarse en las cadenas de valor mundiales?	6
3 PRUEBAS DE LA INTEGRACIÓN DE LAS PEQUEÑAS ECONOMÍAS EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES	14
3.1 Cadenas de valor de mercancías	14
3.1.1 Sector agroalimentario	14
3.1.2 Productos del mar.....	21
3.1.3 Productos textiles y prendas de vestir	26
3.2 Cadenas de valor de los servicios.....	34
3.2.1 Turismo.....	34
3.2.2 Externalización de la tecnología de la información y los procesos empresariales	39
4 FUNCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES	43
5 DIFICULTADES Y OPORTUNIDADES PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS... 49	
5.1 Integración regional.....	50
5.2 Estrategias empresariales de las pymes	50
5.3 Diversificación hacia los servicios e internacionalización de las pymes	52
5.4 Dificultades que conocen las pymes para penetrar en los mercados de exportación	54
6 PAPEL DE LA LOGÍSTICA Y DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO	57
7 EXPERIENCIAS EN MATERIA DE POLÍTICA COMERCIAL	63
8 CONCLUSIONES.....	67
9 FUENTES	70
ANEXO	76

¹ El presente documento ha sido elaborado bajo la responsabilidad de la Secretaría y se entiende sin perjuicio de las posiciones de los Miembros ni de sus derechos y obligaciones en el marco de la OMC.

1 INTRODUCCIÓN

1.1. El presente documento de antecedentes ha sido elaborado en respuesta a la Decisión Ministerial de 7 de diciembre de 2013 adoptada en la Novena Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Bali.² En la Decisión relativa al Programa de Trabajo sobre las Pequeñas Economías se encomendó a la Secretaría de la OMC que proporcionase un análisis fáctico, para su examen por los Miembros en el Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Específica, sobre las dificultades y oportunidades que encuentran las pequeñas economías al incorporarse a las cadenas de valor mundiales en el comercio de bienes y servicios. La Decisión de Bali se suma a otras adoptadas en anteriores Conferencias Ministeriales y en el Consejo General de la OMC³, todas ellas relacionadas con el párrafo 35 de la Declaración Ministerial de Doha de 2001, en el que se dispone el establecimiento de un programa de trabajo, bajo los auspicios del Consejo General, para "formular respuestas a las cuestiones relativas al comercio identificadas con miras a la mayor integración de las economías pequeñas y vulnerables en el sistema multilateral de comercio, y no crear una subcategoría de Miembros de la OMC".⁴ Dicho Programa de Trabajo se acordó en 2002.⁵

1.2. El presente documento se refiere en especial a la decisión que tomaron más recientemente los Ministros de examinar las dificultades y las oportunidades que encuentran las pequeñas economías al incorporarse a las cadenas de valor mundiales. El propósito de este documento es facilitar las deliberaciones del Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Específica sobre las pequeñas economías, y en él se describen algunas de las dificultades que encuentran estas economías, o las experiencias que han tenido, al incorporarse a las cadenas de valor mundiales en el comercio de bienes y servicios. A fin de delimitar el alcance del estudio, el documento se centra en aquellos países que cumplen los criterios de "economías pequeñas" estipulados en el Proyecto revisado de modalidades para la agricultura de la Ronda de Doha (TN/AG/W/4/Rev.4). Allí se indica que una economía es pequeña si, como promedio en el período 1999 a 2004, representaba a) no más del 0,16% del comercio mundial de mercancías, b) no más del 0,10% del comercio mundial de productos no agropecuarios y c) no más del 0,40% del comercio mundial de productos agropecuarios.

1.3. Si bien en el anexo I del Proyecto de modalidades para la agricultura se enumeran 45 países que cumplen los criterios antes mencionados, en el presente documento se examinan los 32 países que han participado activamente en el Programa de Trabajo sobre las Pequeñas Economías (cuadro 1).⁶ En la lista no se incluyen los países en proceso de adhesión a la OMC ni los PMA (a excepción de Vanuatu, que perderá la condición de país menos adelantado (PMA) en 2017).

Cuadro 1. Pequeñas economías comprendidas en el análisis

ISO3	País	ISO3	País	País		ISO3	País
África		América Central y América del Sur		Asia/Pacífico		Caribe	
CPV	Cabo Verde	BLZ	Belice	BRN	Brunei Darussalam	ATG	Antigua y Barbuda
MUS	Mauricio	ECU	Ecuador	FJI	Fiji	BRB	Barbados
SYC	Seychelles, Rep. de	SLV	El Salvador	MDV	Maldivas	CUB	Cuba
		GTM	Guatemala	PNG	Papua Nueva Guinea	DMA	Dominica
		GUY	Guyana	WSM	Samoa	GRD	Granada
		HND	Honduras	LKA	Sri Lanka	JAM	Jamaica
		NIC	Nicaragua	TON	Tonga	DOM	República Dominicana
		PAN	Panamá	VUT	Vanuatu ⁷	KNA	Saint Kitts y Nevis
		PRY	Paraguay			LCA	Santa Lucía

² Documento WT/MIN(13)/33 - WT/L/908.

³ Documentos WT/L/844 y WT/COMTD/SE/6, párrafo 41 del documento WT/MIN(05)/DEC y párrafo 1 d) de la Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004 que figura en el documento WT/L/579.

⁴ Documento WT/L/447.

⁵ Párrafo 35 del documento WT/MIN(01)/DEC/1.

⁶ A pesar de no estar comprendidos en los conjuntos de datos preparados para este documento, los demás países que cumplen los criterios de pequeñas economías y estén interesados en obtener estos datos deben ponerse en contacto con la Secretaría.

⁷ A diferencia de otros PMA, se ha incluido a Vanuatu en la lista dado que perderá la condición de PMA en 2017.

ISO3	País	ISO3	País		País	ISO3	País
		SUR	Suriname			VCT	San Vicente y las Granadinas
						TTO	Trinidad y Tabago

1.4. Al examinar estudios recientes observamos que, con frecuencia, se alude a los países de pequeño tamaño empleando diferentes expresiones. Así, en la UNCTAD se los denomina pequeños Estados insulares en desarrollo (PEID), en la OMC reciben el nombre de pequeñas economías o economías pequeñas y vulnerables, y en el Banco Mundial a menudo emplean la expresión "pequeños Estados insulares". Las listas de países que utilizan las tres organizaciones en sus estudios suelen ser muy parecidas, como lo son también las características que distinguen a estos países: en muchas ocasiones la dimensión de sus mercados es reducida, sus recursos disponibles son escasos y sus economías de escala son pequeñas o restringidas. Por otro lado, muchos de estos países son islas situadas en lugares apartados y muchos, también, son muy vulnerables a los desastres naturales. A los efectos del presente documento, se utilizarán indistintamente las expresiones PEID, economías pequeñas y vulnerables, y pequeña economía.

1.5. Aproximadamente la mitad de los países que cumplen los criterios de PEID reciben el nombre de economías pequeñas y vulnerables en la OMC. Mientras que la UNCTAD se centra en mayor medida en los Estados del Pacífico, la lista de la OMC incluye Estados no insulares, muchos de ellos situados en América Central. Buena parte de los análisis que han llevado a cabo ambas organizaciones reviste un gran interés a la hora de profundizar en el estudio de las pequeñas economías y su relación con las cadenas de valor mundiales.

1.1 Estructura del documento

1.6. En la presente nota de antecedentes se examinan diferentes aspectos de las cadenas de valor mundiales y de la participación de las pequeñas economías. En la sección 2 se describen algunas de las principales dificultades y oportunidades que encuentran las pequeñas economías cuando tratan de conectarse a las cadenas de valor. Se hace especial hincapié en las limitaciones naturales que caracterizan a un gran número de pequeñas economías, a saber, su tamaño y su lejanía de los mercados. Mediante el análisis de una serie de indicadores estadísticos y de las respuestas a los cuestionarios sobre la Ayuda para el Comercio, en esa sección se pone de manifiesto que los costos del comercio relacionados con la infraestructura de transporte y la facilitación del comercio, el cumplimiento de las normas, el acceso a la financiación y la cualificación de la mano de obra constituyen algunos de los principales obstáculos que afrontan los proveedores de las pequeñas economías para integrarse en las cadenas de valor mundiales.

1.7. En la sección 3 se examina la integración de las pequeñas economías en las cadenas de valor de bienes y servicios. En el caso de las cadenas de valor de bienes, se analiza la integración de las pequeñas economías en los sectores de la agroalimentación, los productos del mar y los textiles y las prendas de vestir, y se explica de qué modo las pequeñas economías han utilizado algunas de sus ventajas específicas en estas cadenas de valor. En esa sección se abordan más detalladamente las cadenas de valor de servicios y se analiza la importancia del sector del turismo para las pequeñas economías. Se señala asimismo el potencial que tienen la tecnología de la información (TI) y la externalización de procesos empresariales para las pequeñas economías remotas.

1.8. La sección 4 presenta un panorama general de las corrientes de inversión extranjera directa (IED) hacia las pequeñas economías. En ella se muestra que, en las pequeñas economías, las empresas con participación extranjera suelen estar más integradas en las cadenas de valor que las empresas de propiedad nacional, y se explica de qué modo el aumento de las corrientes de IED puede ayudar efectivamente a las pequeñas economías a abrirse paso en las cadenas de valor.

1.9. En la sección 5 se analiza la participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en las cadenas de valor. Las dificultades concretas a este respecto tienen que ver con el acceso a una financiación suficiente, la mejora de la cualificación de la mano de obra y el acceso a las instituciones nacionales de apoyo. En esa sección se examinan también los diferentes tipos de estrategias que podrían aplicar las pequeñas empresas en las pequeñas economías para defenderse de las empresas de mayor tamaño y el modo en que esas estrategias varían de hecho de un sector a otro.

1.10. En la sección 6 se describe la función determinante que desempeñan la logística y la facilitación del comercio para la participación en las cadenas de valor mundiales. También se señala que, en comparación con otros países, las pequeñas economías tienen una menor conectividad del transporte marítimo, y que el transporte aéreo reviste especial importancia para las pequeñas economías que se encuentran en lugares apartados y que dependen del turismo.

1.11. Por último, en la sección 7, dedicada a las experiencias en materia de política comercial, se examina cómo ha evolucionado nuestra comprensión de las cadenas de valor en los últimos 40 años y se analizan las opciones de política de que disponen las pequeñas economías. Se abordan asimismo las dificultades que plantean el avance y la diversificación, así como la función de las importaciones en la competitividad de las exportaciones y la cuestión de si las empresas de las pequeñas economías deberían centrarse más en generar volumen de producción en vez de mayores niveles de valor.

1.2 La interconexión de los procesos de producción regionales y mundiales

1.12. Uno de los cambios más importantes registrados en la naturaleza del comercio internacional ha sido la creciente interconexión de los procesos de producción entre distintos países, con la especialización de cada país en determinadas etapas de la producción de un producto. En los estudios sobre el comercio, estos procesos se conocen con el nombre de cadenas de suministro mundiales, cadenas de valor mundiales, redes de producción internacionales, especialización vertical, deslocalización en el extranjero y fragmentación de la producción. En aras de la claridad, en este documento se utilizará la expresión "cadenas de valor mundiales", si bien se reconoce que las cadenas de suministro internacionalizadas pueden tener con frecuencia un carácter más regional que mundial (OMC, 2013).

1.13. Muchos países en desarrollo y pequeñas economías están tratando de ayudar a las empresas a integrarse en las cadenas de valor mundiales, a la vez que intentan atraer a empresas extranjeras y mejorar los procedimientos en frontera para facilitar las corrientes comerciales. Aunque en algunos estudios se insta a los gobiernos a reformar aún más sus políticas comerciales y a simplificar las medidas de despacho en frontera, en ellos se subraya también lo difícil que puede ser inducir a las empresas a participar a largo plazo en estas competitivas cadenas de valor, máxime si se tiene en cuenta su gran dinamismo en el mundo de hoy. Estas cadenas imponen severas exigencias a las empresas participantes y se van agrupando cada vez más en torno a un pequeño número de grandes proveedores internacionales.

1.14. En un estudio de la OCDE sobre cómo conectar a los productores locales de los países en desarrollo a las cadenas de valor mundiales y regionales (*Connecting local producers in developing countries to regional and global value chains*) se constata que, independientemente de cuál sea la posición de una empresa en la cadena de valor, es preciso que se cumplan de forma sistemática unos requisitos mínimos de calidad, costes y fiabilidad para que esa empresa pueda participar de forma continuada en la cadena de valor (Bamber, P. *et al.* 2014). En el estudio se constata asimismo que la capacidad de las empresas para cumplir en todo momento algunos de estos requisitos se ve afectada por el contexto institucional local en el que operan. Estos aspectos locales de las cadenas de valor comprenden "el nivel de cualificación del capital humano disponible, el establecimiento de sistemas normativos locales, políticas específicas sobre infraestructura y el grado de institucionalización de la industria".

1.15. No obstante, incorporarse a una cadena de valor mundial no siempre implica que el comercio genere avances positivos en materia de desarrollo. La posibilidad de que las cadenas de valor mundiales aumenten la desigualdad o tengan otros efectos desfavorables es un motivo de preocupación. Por consiguiente, las políticas relativas a la incorporación a cadenas de valor mundiales deben incluir aspectos económicos, sociales y ambientales que podrían contribuir a reducir esas posibles consecuencias negativas derivadas de la participación en las cadenas de valor (Kaplinsky, 2005). En lo que a eso respecta, centrarse solamente en políticas de inversión y comercio no es suficiente para conectar a los países en desarrollo a las cadenas de valor mundiales y propiciar, al mismo tiempo, avances en materia de desarrollo para la economía del país. Con el fin de promover de modo coherente los objetivos de desarrollo, en algunos estudios se aboga también por realizar esfuerzos más sostenidos para ayudar a los países a incorporar el comercio relacionado con las cadenas de valor mundiales en el programa más amplio de desarrollo económico nacional, (Bamber, P. *et al.*, 2014).

1.16. La fragmentación de los procesos de producción asociada al surgimiento de las cadenas de valor mundiales permite a las empresas de los países en desarrollo participar en el comercio internacional sin tener que desarrollar todo el abanico de capacidades verticales a lo largo de la cadena de valor. Al proporcionar acceso a mercados nuevos y, con frecuencia, de mayor valor, la participación en cadenas de valor mundiales puede ofrecer a las economías emergentes y de menor tamaño una oportunidad para añadir más valor a las ramas de producción nacionales, crear empleo y aumentar los ingresos. Pero esto requiere también adoptar medidas a nivel nacional para integrar el comercio relacionado con las cadenas de valor mundiales en el desarrollo económico, crear una mayor capacidad interna y forjar más vínculos con la economía local (Bamber, P. *et al.*, 2014).

1.17. Las cadenas de valor mundiales pueden estar compuestas de solamente dos países, una región o una red mundial. Una cadena de valor mundial típica, en la que se fabrica un producto acabado para su consumo final, puede llevar aparejadas actividades en diferentes sectores y ramas de producción, desde la minería y la extracción de minerales hasta la agricultura, y desde la fabricación de productos industriales hasta los servicios. La importancia creciente de las cadenas de valor mundiales ha puesto de manifiesto que el modo en que tradicionalmente se contabilizaba el comercio internacional tal vez no siga siendo adecuado para determinar el nivel de valor que puede añadir cada país en un proceso de producción dado. Según un documento reciente de la UNCTAD, hay un número creciente de estudios que tienen por objeto eliminar el efecto de "doble contabilización" que tienen las cadenas de valor mundiales en el comercio mundial, determinar el valor añadido en el comercio y establecer cómo el valor añadido se desplaza de un país a otro a lo largo de las cadenas de valor mundiales antes del consumo final del producto acabado" (UNCTAD, 2013a). Este proceso puede ser incluso más complicado, pues muchos productos podrían ser finales o intermedios según el contexto. Por lo tanto, el comercio en valor añadido se estima cada vez más usando tablas de insumo-producto internacionales o mundiales, que combinan las matrices nacionales de insumo-producto con las corrientes comerciales de bienes y servicios intermedios y finales. Estas tablas sirven de ayuda para mostrar las estructuras de producción internacionales y permiten determinar las "cadenas de valor" para cada bien o servicio final vendido en los países abarcados (OMC, 2013).

2 OPORTUNIDADES Y DIFICULTADES PARA LA INCORPORACIÓN EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES

2.1 ¿Qué oportunidades pueden ofrecer las cadenas de valor mundiales a las pequeñas economías?

2.1. Con el surgimiento de las cadenas de valor mundiales, a los países en desarrollo, especialmente a las pequeñas economías, disponen de oportunidades para integrarse mejor en el sistema internacional de comercio y promover su desarrollo económico. Los países pueden especializarse en determinadas tareas o etapas dentro de la cadena de valor, lo que los ayuda a industrializarse más deprisa. Al mismo tiempo, las actividades se pueden relocalizar más rápidamente, puesto que al ser más fácil entrar en las cadenas de valor y salir de ellas, también hay una mayor competencia entre los países (Baldwin, 2011).

2.2. La integración en las cadenas de valor mundiales puede ayudar a las pequeñas economías a diversificar su estructura de producción y exportación que se desplaza de los recursos naturales y los productos agropecuarios primarios a las manufacturas y los servicios, donde la productividad de la mano de obra y los salarios son más elevados. Las actividades que se prestan en general a una integración inicial son las de la rama de los textiles y prendas de vestir, en el sector manufacturero, y las de los centros de atención telefónica y la externalización de los procesos empresariales de tecnología de la información, en el sector de los servicios. El cambio estructural puede verse propiciado también por el hecho de que determinadas tareas o conocimientos pueden ser aprovechados por distintas cadenas de valor mundiales.

2.3. Por otra parte, un beneficio importante de la integración en las cadenas de valor mundiales es la creación de empleo. La creación de nuevos empleos no solo se traduce en beneficios estáticos al disminuir la subocupación, sino que también propicia beneficios dinámicos tales como la mejora de las aptitudes profesionales y de la empleabilidad de la fuerza de trabajo, y la mejora de la gobernanza como resultado de la disminución del número de personas empleadas por el sector informal. No obstante, la integración eficaz en las cadenas de valor mundiales expone también a las pequeñas economías a los efectos negativos, al menos a corto plazo, de la posible desintegración de las cadenas de valor mundiales como consecuencia de la menor competitividad de las empresas nacionales o de la relocalización de la producción por parte de los inversores extranjeros.

2.4. Además del cambio estructural y la creación de empleo, los países en desarrollo pueden obtener beneficios dinámicos de la mayor integración comercial e inversión extranjera directa (IED) de que suele ir acompañada la integración en las cadenas de valor mundiales (OMC, 2014). Tanto el comercio como la IED pueden dar lugar a transferencias de tecnología y conocimientos a las empresas nacionales. Estas transferencias pueden producirse bien mediante la tecnología incorporada en los insumos importados, o bien mediante los efectos de difusión de las filiales extranjeras en sus proveedores nacionales y en otras empresas. Análogamente, la relación y la comunicación con los interlocutores comerciales y los inversores ayudan a las empresas a reforzar su capacidad para adaptar la tecnología a las condiciones locales, reducen los costos de información en relación con las prescripciones relativas a los productos en los mercados extranjeros y pueden crear una buena reputación, lo que facilita la búsqueda de nuevos inversores e interlocutores comerciales.

2.5. Las pequeñas economías, que no disponen de recursos para crear economías de escala en una amplia gama de actividades, pueden beneficiarse de las cadenas de valor mundiales especializándose en tareas o productos específicos. Puede que la integración sea más fácil en los servicios que en las manufacturas. En particular, los costos del transporte de productos manufacturados suelen ser elevados para las pequeñas economías, ya que algunas de ellas son islas y se encuentran alejadas de sus posibles interlocutores comerciales. Además del desarrollo económico, las cadenas de valor mundiales pueden difundir las mejores prácticas internacionales en el ámbito social y ambiental mediante la utilización de normas vinculadas a la responsabilidad social de las empresas (UNCTAD, 2014d).

2.2 ¿A qué dificultades se enfrentan las pequeñas economías para integrarse en las cadenas de valor mundiales?

2.6. Los países en desarrollo interesados en que sus empresas se incorporen a las cadenas de valor mundiales se enfrentan a dos dificultades interrelacionadas. En primer lugar, tienen que establecer políticas y un entorno empresarial que permitan a las empresas nacionales mejorar su productividad para poder integrarse en las cadenas de valor mundiales bien a través de la exportación, o bien como proveedoras de las filiales extranjeras establecidas en su mercado. En segundo lugar, los países en desarrollo compiten entre sí en sus esfuerzos para atraer IED a través de la promoción de la inversión y de políticas conexas.

2.7. Según la UNCTAD (2013a), los factores determinantes para la inversión y las actividades en el marco de las cadenas de valor mundiales pueden agruparse en líneas generales en dos clases, a saber, los factores determinantes horizontales, que son los mismos para todos los sectores o etapas de producción, y los factores determinantes que suelen ser específicos de cada sector o etapa.

2.8. Los factores determinantes horizontales están relacionados con la estabilidad política y económica, el entorno empresarial, el tamaño del mercado, la infraestructura y el marco normativo. A menudo estos factores determinantes son un elemento clave en las decisiones de inversión. Los resultados de los cuestionarios sobre la ayuda para el comercio cumplimentados por empresas en activo en cinco cadenas de valor distintas muestran que todas estas empresas tropiezan con los mismos obstáculos importantes cuando tratan de conectarse a las cadenas de valor. En concreto, los proveedores de los países en desarrollo y las empresas líder señalan los costos del transporte y las infraestructuras conexas, el acceso a la financiación (del comercio), los procedimientos aduaneros, la cualificación de la mano de obra, la infraestructura normativa poco adecuada y el entorno reglamentario y empresarial como principales obstáculos para la

participación de los proveedores de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales (OCDE/OMC, 2013).

2.9. Aparte de estas condiciones horizontales necesarias para la integración en las cadenas de valor mundiales, en las distintas etapas y sectores existen requisitos específicos que han de cumplir los proveedores potenciales y los países receptores. En el caso de las etapas de creación de conocimientos, tales como la investigación y el desarrollo (I+D) y el diseño, los factores determinantes específicos para la integración en las cadenas de valor mundiales incluyen un sistema de innovación nacional desarrollado, una mano de obra especializada, una política acertada de I+D e innovación, así como un régimen de protección de los derechos de propiedad intelectual. En las cadenas de valor agroalimentarias, la capacidad de las empresas para ajustarse a las normas, en particular las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), así como la disponibilidad de una infraestructura para pruebas y certificación en el ámbito de las normas, son esenciales para la integración en las cadenas de valor mundiales (Cattaneo, 2013). En las cadenas de valor del sector de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC), las aptitudes lingüísticas y tecnológicas y la reglamentación relativa a los proveedores de servicios de telecomunicaciones son factores determinantes específicos de estas cadenas de valor mundiales (Lanz, 2013).

Recuadro 1. Factores determinantes de la participación en las cadenas de valor mundiales

En un estudio reciente realizado por la OCDE se analizan los factores estructurales y de las políticas determinantes para que las empresas manufactureras de un país en desarrollo participen en las cadenas de valor. Tomando como referencia la base de datos "Comercio en valor añadido" de la OCDE y la OMC, la participación en las cadenas de valor mundiales se mide en función de las concatenaciones regresivas (insumos extranjeros utilizados en la producción destinada a la exportación) y las concatenaciones progresivas (insumos exportados a los interlocutores extranjeros para su producción destinada a la exportación). En el análisis se presentan cuatro constataciones principales en relación con los factores determinantes estructurales de la participación en las cadenas de valor mundiales:

Tamaño del mercado: cuanto mayor es el mercado interno, menor es la participación regresiva de un país, y mayor su participación progresiva. El razonamiento es que los países con un mercado mayor pueden recurrir a una gama más amplia de productos intermedios nacionales tanto en las compras como en las ventas.

Nivel de desarrollo: cuanto mayor es la renta *per capita*, mayor es la participación progresiva y regresiva total. Los países desarrollados suelen importar más del extranjero y vender una proporción mayor de sus exportaciones brutas en forma de productos intermedios.

Estructura industrial: cuanto mayor es la participación del sector manufacturero en el total del producto interior bruto (PIB), mayor es la participación regresiva, y menor la participación progresiva.

Ubicación: la actividad de las cadenas de valor mundiales se organiza alrededor de grandes centros manufactureros: cuanto mayor es la distancia con respecto a los principales centros manufactureros de Europa, América del Norte y la región de Asia y el Pacífico, menor es la participación regresiva, lo que parece indicar que la cercanía a las grandes economías "sede" constituye una ventaja.

En el estudio también se confirma la importancia que puede tener una política comercial adecuada, en particular:

Los bajos aranceles de importación, tanto a nivel nacional como en los mercados de exportación, y la participación en acuerdos comerciales regionales (ACR) pueden facilitar la participación regresiva y progresiva en las cadenas de valor mundiales.

La apertura a la entrada de IED suele estar estrechamente relacionada tanto con la integración regresiva como con la integración progresiva.

Se estima que el desempeño logístico, con inclusión de la facilitación del comercio, la protección de la propiedad intelectual, la calidad de la infraestructura, y la calidad de las instituciones influyen mucho en la integración en las cadenas de valor mundiales.

Fuente: Kowalski *et al.* (2015).

2.10. Kowalski *et al.* (2015) constatan que los factores estructurales y de las políticas determinantes de la participación en las cadenas de valor mundiales pueden variar considerablemente en función del sector y del nivel de desarrollo de los países. Por ejemplo, algunos factores determinantes de las políticas, como los aranceles de importación, los aranceles aplicados en los mercados de exportación y la apertura observada a la inversión extranjera directa, parecen tener menos importancia en el caso de los países de ingresos bajos que en el de los países de ingresos medianos y de ingresos altos.

2.11. Debido a su reducido tamaño y lejanía, la integración en las cadenas de valor mundiales puede resultar especialmente difícil para las pequeñas economías. Aunque las cadenas de valor mundiales permiten a las pequeñas economías especializarse en etapas de producción específicas, la falta de economías de escala puede constituir de todos modos un problema para determinadas actividades manufactureras. Además, el exiguo tamaño del mercado interior reduce el margen para obtener beneficios de la IED horizontal, es decir, con fines de penetración en mercados.

2.12. El problema del tamaño se agrava si una pequeña economía está alejada de los principales mercados o de las grandes redes de producción. La proximidad a un gran mercado como el de los Estados Unidos, la Unión Europea o China atrae producción que posteriormente se exporta a estos mercados. Análogamente, la proximidad a un centro de producción facilita la integración en la cadena de valor. Kowalski *et al.* (2015) muestran que los países más alejados de los núcleos manufactureros de Europa, América del Norte y la región de Asia y el Pacífico están menos integrados en las cadenas de valor mundiales por lo que se refiere a las concatenaciones regresivas.⁸ Algunos ejemplos de economías relativamente pequeñas que se han beneficiado de su proximidad a grandes mercados son los Estados Bálticos y otros países de Europa Oriental, Singapur y Camboya en Asia, o Costa Rica en América Central.

2.13. En cuanto una economía se integra en las cadenas de valor mundiales, debe enfrentarse a problemas de política relacionados con el avance dentro de las cadenas de valor. El avance significa que las empresas pasan a realizar actividades con mayor valor añadido, lo que se traduce en una acumulación de valor añadido nacional dentro de las cadenas de valor mundiales. Las empresas pueden avanzar mejorando los procesos (mejoramiento de los procesos), fabricando productos nuevos o mejorados (mejoramiento de los productos) o desempeñando nuevas funciones dentro o fuera de una determinada cadena de valor mundial (mejoramiento funcional). También se puede avanzar mediante el denominado avance intersectorial, que consiste en utilizar la capacidad adquirida para fabricar nuevos productos o realizar nuevas actividades en conexión con diferentes cadenas de valor mundiales (OMC, 2014). Las dificultades de las pequeñas economías para avanzar en las cadenas de valor mundiales y sus experiencias se abordarán a lo largo de esta nota y se tratarán con más detalle en la sección 7, dedicada a las experiencias en materia de política comercial.

2.14. Después de este análisis más general de las dificultades que encuentran las pequeñas economías para integrarse en las cadenas de valor mundiales, se examinarán los indicadores y los resultados del cuestionario, en particular las condiciones marco y los problemas de las pequeñas economías. En el cuadro 2 se muestra un conjunto de condiciones marco pertinentes a la integración de los países en las cadenas de valor mundiales. En concreto, en el cuadro se agrupan varios indicadores bajo cinco encabezamientos distintos: costos del comercio, infraestructura de transporte, infraestructura de comunicaciones, instituciones jurídicas y entorno empresarial.⁹

2.15. Según los indicadores de "Doing Business - Comercio Transfronterizo", del Banco Mundial, los costos del comercio son más reducidos en las pequeñas economías que en un Miembro medio de la OMC. Para los cinco indicadores, las pequeñas economías presentan, en promedio, un rendimiento mejor que el de una economía media de la OMC. Por ejemplo, en las pequeñas economías se requieren por término medio 5,8 documentos, 16,6 días y 1.056 dólares EE.UU. para exportar un contenedor, frente a 6,0 documentos, 19,8 días y 1.444 dólares EE.UU., en un Miembro medio de la OMC. En segundo lugar, los costos del comercio en las pequeñas economías

⁸ Las concatenaciones regresivas reflejan la utilización de insumos intermedios en la producción. En los datos sobre el valor añadido, las concatenaciones regresivas internacionales se miden con arreglo a la proporción de valor añadido extranjero en las exportaciones brutas.

⁹ Algunos indicadores no se incluyeron por falta de datos sobre las pequeñas economías. Por ejemplo, en el caso del Índice de Desempeño Logístico y de los indicadores de facilitación del comercio de la OCDE, se dispone de datos para 17 y 21 pequeñas economías, respectivamente.

varían de una región a otra. Por ejemplo, el costo de exportación por un contenedor asciende a 1.781 dólares EE.UU. en las economías del Caribe frente a 1.014 dólares EE.UU. solamente en las pequeñas economías de la región de Asia y el Pacífico. Es interesante observar que si bien los costos de exportación e importación son más elevados en las pequeñas economías del Caribe que en las economías de la región de Asia y el Pacífico, en el Caribe se requieren ocho días menos para realizar una exportación.

2.16. Los datos disponibles sobre la infraestructura de transporte ponen de manifiesto que en las pequeñas economías de América Central y América del Sur la calidad de la infraestructura aérea, portuaria y vial es inferior a la de un Miembro medio de la OMC. Por otro lado, el número de abonados a Internet de banda ancha y de usuarios de Internet en las pequeñas economías es menor que en la media de la OMC. Mientras que las pequeñas economías del Caribe tienen por término medio una infraestructura de comunicaciones mejor que la de un Miembro medio de la OMC, las pequeñas economías de América Central y América del Sur, así como las de la región de Asia y el Pacífico, van a la zaga de otros países en cuanto a la infraestructura de banda ancha y el uso de Internet.

2.17. En el cuadro 2 se muestra también la heterogeneidad existente entre las pequeñas economías por lo que a las instituciones jurídicas se refiere. En las pequeñas economías de América Central y América del Sur, al igual que en las de África, los derechos legales tienen por término medio menos fortaleza que en las pequeñas economías del Caribe y de la región de Asia y el Pacífico, y también que en un PMA medio.

2.18. El índice de facilidad para hacer negocios proporciona una medición resumida de 10 elementos relacionados con el entorno empresarial. Según esta medición, hacer negocios es más difícil en las pequeñas economías de América Central y América del Sur que en las pequeñas economías de otras regiones. Los promedios regionales en cuanto a la facilidad para acceder a préstamos y la protección de la propiedad intelectual solo ha podido calcularse para América Central y América del Sur y las tres pequeñas economías africanas. Aunque el acceso a los préstamos es un poco más sencillo que en la media de la OMC, la protección de la propiedad intelectual es ligeramente inferior a la de un país medio de la OMC.

Cuadro 2. Condiciones marco en las pequeñas economías, los Miembros de la OMC y los PMA, 2014

	Pequeñas economías					Países Miembros de la OMC	PMA
	Todos	América Central y América del Sur	Caribe	África	Asia/Pacífico		
<i>Costos del comercio</i>							
Costo de exportación (\$EE.UU./por contenedor)	1.038	1.218	998	835	939	1.475	1.979
Costo de importación (\$EE.UU./por contenedor)	1.339	1.367	1.781	770	966	1.792	2.483
Documentos para exportar (número)	5,8	6,1	5,1	5,3	6,5	5,9	7,6
Documentos para importar (número)	6,7	6,2	7,2	5,7	7,3	7,0	8,8
Tiempo para exportar (días)	16,5	17,9	12,5	15,3	20,3	19,6	31,7
Tiempo para importar (días)	17,5	18,5	13,3	15,3	22,4	21,6	35,8
<i>Infraestructura de transporte (calidad)</i>							
Transporte aéreo, 1 a 7 (mejor)*	n.d.	4,16	n.d.	4,58	n.d.	4,40	3,15
Infraestructura portuaria, 1 a 7 (mejor)*	n.d.	4,10	n.d.	4,61	n.d.	4,18	2,97
Carreteras, 1-7 (mejor)*	n.d.	3,73	n.d.	4,35	n.d.	4,07	3,02
<i>Infraestructura de comunicaciones (2013)</i>							
Abonados a Internet por banda ancha fija (por cada 100 personas)	7,1	4,1	12,4	9,9	2,1	11,2	0,5

	Pequeñas economías					Países Miembros de la OMC	PMA
Usuarios de Internet (por cada 100 personas)	38,6	29,8	52,1	42,3	29,5	43,6	9,0
Abonos a teléfonos celulares (por cada 100 personas)	108,8	114,6	110,6	123,6	91,5	110,2	59,6
<i>Instituciones jurídicas</i>							
Índice de fortaleza de los derechos legales (de 0=baja a 12=alta)	4,8	4,1	5,7	3,3	5,3	5,2	4,8
Procedimientos requeridos para el cumplimiento de un contrato (número)	40	39	42	36	39	37	40
Tiempo requerido para el cumplimiento de un contrato (días)	723	868	712	620	593	625	713
<i>Entorno empresarial</i>							
Índice de facilidad para hacer negocios	97,0	106,7	96,3	78,3	92,8	87,8	148,7
Tiempo necesario para la apertura de un negocio (días)	26	30	16	18	37	22	29
Facilidad para acceder a préstamos, 1 a 7 (mejor)*	n.d.	3,01	n.d.	2,99	n.d.	2,89	2,34
Protección de la propiedad intelectual, 1 a 7 (mejor)*	n.d.	3,29	n.d.	3,74	n.d.	3,85	3,04

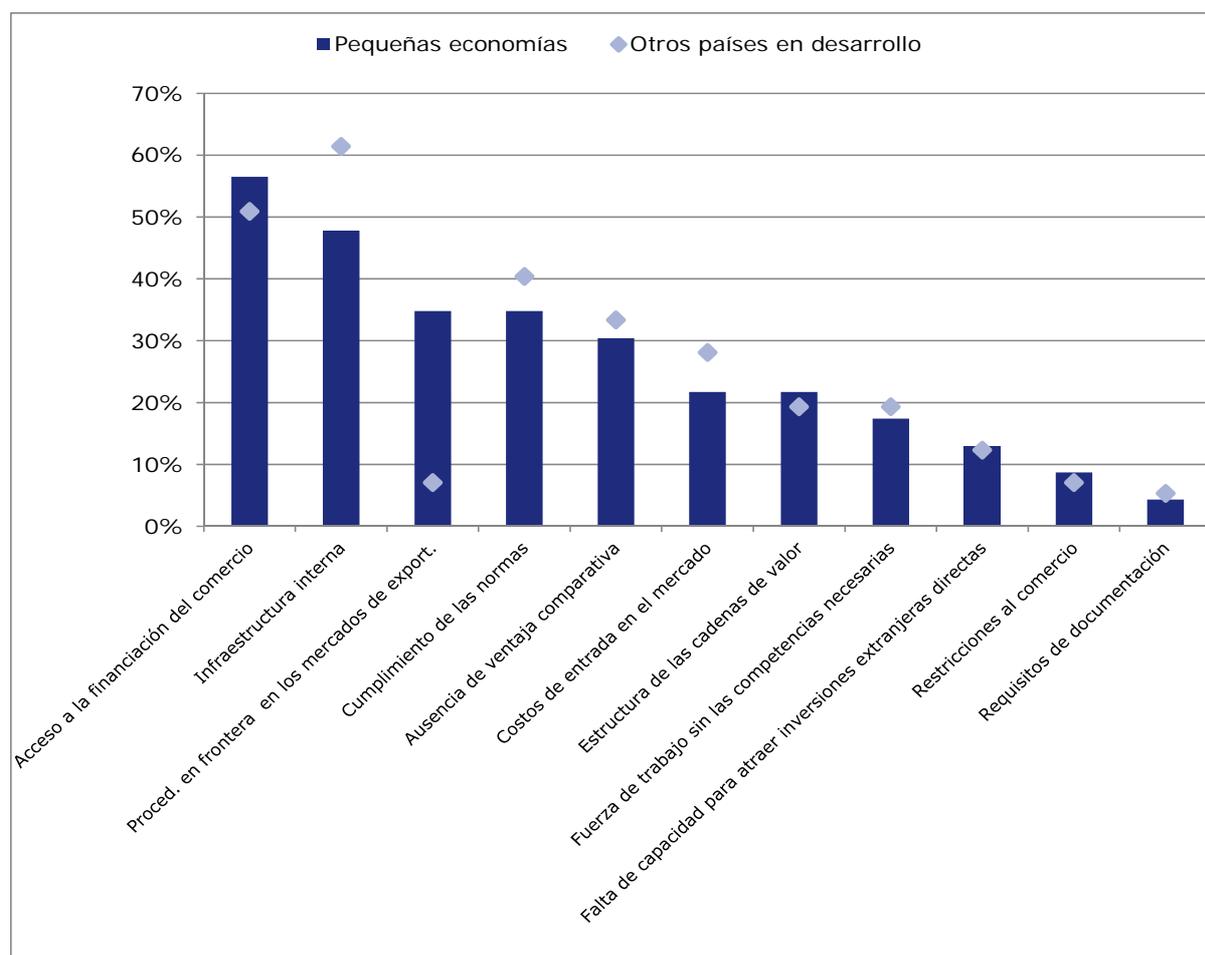
Fuente: Banco Mundial - Indicadores del desarrollo mundial; *Foro Económico Mundial.

Nota: Los indicadores reflejan promedios aritméticos entre países. En función de la disponibilidad de datos, los promedios se basan en 31-32 pequeñas economías (10 en América Central y América del Sur, entre 10 y 11 en el Caribe, 3 en África y 8 en la región de Asia y el Pacífico), en 156-158 Miembros de la OMC y en 46-48 PMA. *En cuanto a los indicadores del Foro Económico Mundial, los datos disponibles solo permitieron calcular los promedios para las pequeñas economías de América Central y América del Sur (10) y de África (3), los países Miembros de la OMC (137) y los PMA (30).

2.19. En el marco del Cuarto Examen Global de la Ayuda para el Comercio en 2013, la OCDE y la OMC llevaron a cabo un ejercicio conjunto en el que se recabó la opinión de los sectores público y privado acerca de los obstáculos que afrontan las empresas de los países en desarrollo cuando se conectan a las cadenas de valor. En la encuesta destinada al sector público participaron 80 países asociados, 23 de los cuales son pequeñas economías. En el cuestionario dirigido al sector privado se recabó la opinión de empresas líder y proveedores de países en desarrollo que participan en cadenas de valor en los sectores de la agroalimentación, la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC), los textiles y las prendas de vestir, el turismo y el transporte y la logística. De 455 proveedores, 103 indicaron que tienen su sede social en una pequeña economía.

2.20. En el gráfico 1 se muestra que el sector público de las pequeñas economías considera que el acceso a la financiación del comercio y la infraestructura interna son los dos principales obstáculos para la participación de sus empresas en las cadenas de valor. Estas dos cuestiones fueron señaladas respectivamente, por el 57% (13 de 23) y el 48% (11 de 23) de las pequeñas economías. Según la encuesta, las pequeñas economías y los demás países en desarrollo afrontan obstáculos similares. Una de las diferencias dignas de mención es que las demás economías en desarrollo consideran que el obstáculo principal es la infraestructura interna, mientras que los procedimientos en frontera en los mercados de exportación son un obstáculo para las pequeñas economías, pero no así para las demás economías en desarrollo.

Gráfico 1. Sector público: principales obstáculos para una mayor participación de sus empresas en las cadenas de valor

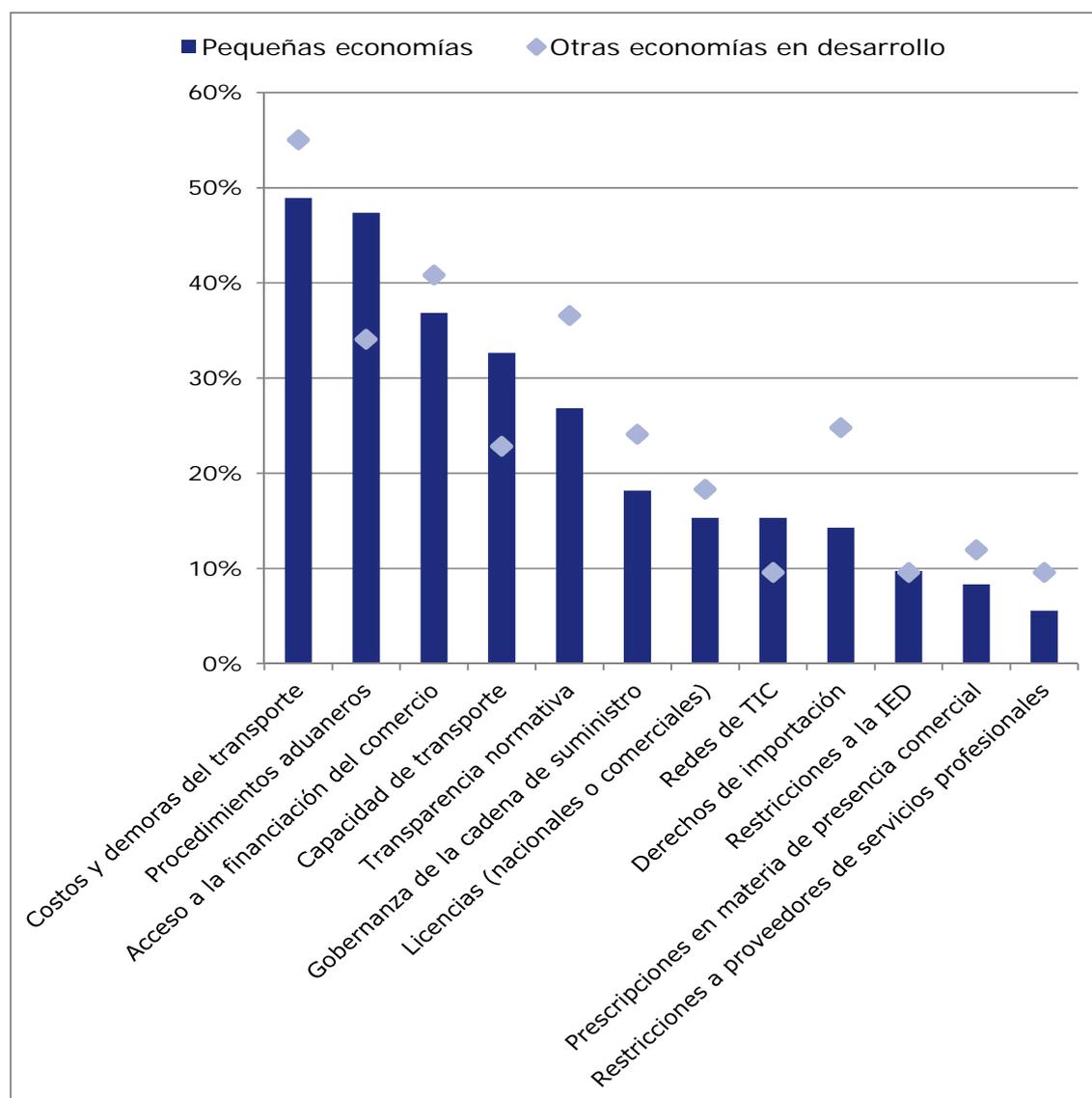


Fuente: Cuestionario OCDE/OMC, 2013.

Nota: Basado en las respuestas de los funcionarios públicos de 23 pequeñas economías y otros 57 países en desarrollo asociados.

2.21. En el gráfico 2 y en el gráfico 3 se muestran, respectivamente, las dificultades y las limitaciones de oferta a que se enfrentan los proveedores de los países en desarrollo cuando se conectan a las cadenas de valor. Los resultados deben interpretarse con cautela, ya que el número de empresas incluidas en la muestra es bastante reducido, como lo es el número de pequeñas economías y sectores en los que operan las empresas.

2.22. En el gráfico 2 se muestra que los costos del transporte y la facilitación del comercio constituyen las dificultades principales para los proveedores de las pequeñas economías. En particular, el 49% y el 47% de los proveedores consideran que los costos y demoras del transporte y los procedimientos aduaneros son algunas de las principales dificultades con que se tropiezan cuando tratan de conectarse a las cadenas de valor. Otros obstáculos señalados por los proveedores de las pequeñas economías son el acceso a la financiación del comercio y una capacidad de transporte insuficiente.

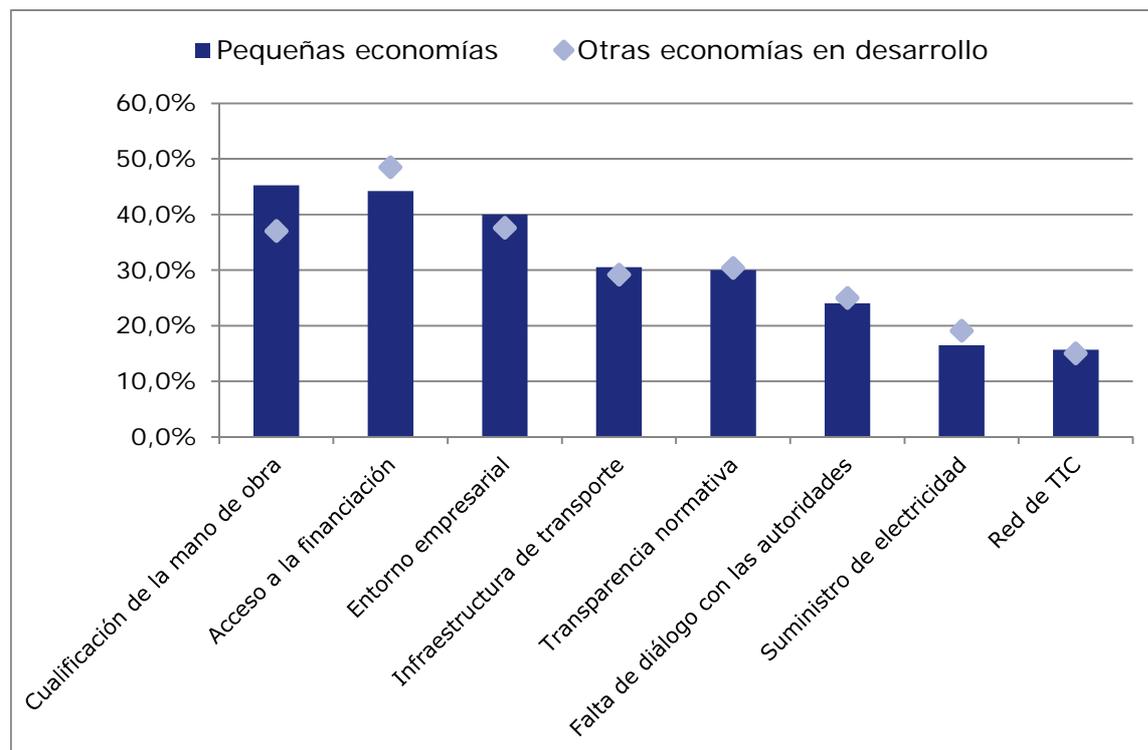
Gráfico 2. Sector privado: dificultades para conectarse a las cadenas de valor

Fuente: Cuestionario de la OCDE/OMC, 2013.

Nota: Los resultados se basan en las respuestas de 98 proveedores de pequeñas economías y 355 proveedores de otras economías en desarrollo. La distribución por sectores de los proveedores de las pequeñas economías es la siguiente: agroalimentación (26), tecnología de la información y las comunicaciones (5), textiles y prendas de vestir (16), turismo (41) y transporte y logística (10). Las proporciones se calculan sobre la base de los sectores respecto de los cuales puede darse como respuesta una de las alternativas propuestas; por ejemplo, los proveedores de turismo no podían elegir como respuesta el acceso a la financiación del comercio ni los procedimientos aduaneros.

2.23. En el gráfico 3 se muestra que la falta de mano de obra cualificada, el acceso a la financiación y el entorno empresarial son las tres principales limitaciones nacionales relacionadas con la oferta a que se enfrentan las empresas de las pequeñas economías. En cambio, la infraestructura física como las redes de TIC y el suministro de electricidad parecen ser cuestiones secundarias. Una excepción es la infraestructura de transporte insuficiente, que mencionan como limitación un 30% de los proveedores de pequeñas economías.

Gráfico 3. Sector privado: principales limitaciones nacionales relacionadas con la oferta para conectarse a las cadenas de valor



Fuente: Cuestionario OCDE/OMC, 2013.

Nota: Basado en las respuestas de 95 proveedores de pequeñas economías y 357 proveedores de otras economías en desarrollo. La distribución por sectores de los proveedores de las pequeñas economías es la siguiente: agroalimentación (25), tecnología de la información y las comunicaciones (5), textiles y prendas de vestir (14), turismo (41), y transporte y logística (10). Las proporciones se calculan sobre la base de los sectores respecto de los cuales puede darse como respuesta una de las alternativas propuestas; por ejemplo, los proveedores de logística y turismo no podían elegir como respuesta el suministro de electricidad y la falta de diálogo, respectivamente.

2.24. Los resultados muestran que los sectores público y privado coinciden en gran medida en sus opiniones con respecto a los obstáculos para la integración de las pequeñas economías en las cadenas de valor mundiales. Los obstáculos mencionados con mayor frecuencia fueron el acceso a la financiación (del comercio), la infraestructura de transporte y los costos del comercio conexos. Otros obstáculos señalados fueron el cumplimiento de las normas y el entorno empresarial. Si bien hay relativamente pocos funcionarios que consideran la cualificación de la mano de obra un obstáculo importante, para el 45% aproximadamente de las empresas encuestadas constituye una de las principales limitaciones nacionales relacionadas con la oferta.

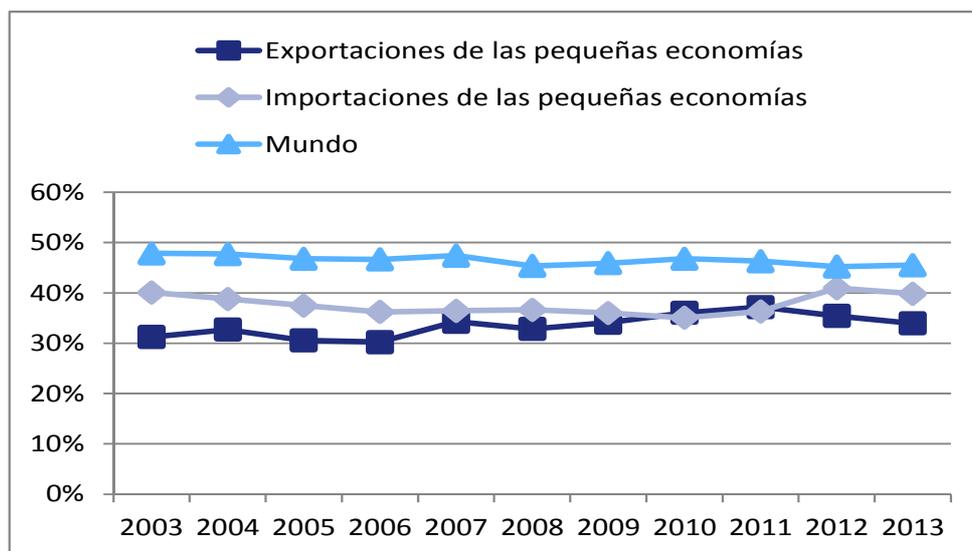
2.25. Los resultados del ejercicio de vigilancia de la Ayuda para el Comercio complementan la información de los diferentes indicadores presentada en el cuadro 2. Los resultados del ejercicio de vigilancia ponen de relieve la necesidad de mejorar la infraestructura de transporte y los procedimientos aduaneros a fin de reducir los costos del comercio. Por otro lado, si bien las empresas que participaron en el ejercicio de vigilancia no dan prioridad al desarrollo de la infraestructura de TIC, los indicadores sobre el uso de Internet dan a entender además que las pequeñas economías, en particular las de América Central y América del Sur, así como las de la región de Asia y el Pacífico, van rezagadas en esta esfera.

3 PRUEBAS DE LA INTEGRACIÓN DE LAS PEQUEÑAS ECONOMÍAS EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES

3.1. En la presente sección se evalúa el nivel de integración de las pequeñas economías en las cadenas de valor mundiales en diferentes sectores de gran importancia para las pequeñas economías, para lo cual se utilizan datos del comercio de mercancías y servicios y estudios de casos.¹⁰ En lo que a las mercancías se refiere, la presente sección se centra en los productos agroalimentarios, los productos del mar y los textiles, mientras que en el caso de los servicios abarca el turismo y la deslocalización de la tecnología de la información y los procesos empresariales.

3.2. A menudo se utilizan datos sobre el comercio de mercancías intermedias para analizar la integración en las cadenas de valor mundiales. En el gráfico 4 se muestra que, en 2013, las mercancías intermedias, excluidos los combustibles, constituyeron, respectivamente, el 34% y el 40% de las exportaciones y las importaciones de las pequeñas economías. A nivel mundial, el comercio de mercancías intermedias tiene más peso en términos relativos: en 2013 representó el 46% del comercio total. Esta menor participación en las exportaciones e importaciones de productos intermedios indica, por un lado, un grado de integración relativamente menor de las pequeñas economías en las cadenas de valor mundiales, y, por otro, la especialización de las pequeñas economías en determinados productos y sectores.

Gráfico 4. Proporción correspondiente a los productos intermedios, excluidos los combustibles, en las exportaciones e importaciones de las pequeñas economías



Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

3.1 Cadenas de valor de mercancías

3.1.1 Sector agroalimentario

3.3. Los productos agroalimentarios figuran entre los principales productos de exportación de los países en desarrollo, y de las pequeñas economías en particular. La integración y el avance en las cadenas de valor mundiales del sector agroalimentario pueden ayudar al desarrollo económico y a la reducción de la pobreza. La cadena de valor agroalimentaria ha experimentado cambios significativos en los últimos decenios debido al crecimiento demográfico, la urbanización,

¹⁰ En lo que se refiere al comercio de mercancías, se usa en el análisis información procedente de la base de datos comerciales BACI del instituto francés de investigaciones CEPII, que contiene las exportaciones bilaterales a nivel de 6 dígitos según la clasificación de productos del SA 2002. BACI toma como punto de partida la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas pero emplea técnicas de conciliación y estimación para aumentar la cobertura y la uniformidad de los datos. El conjunto de datos y la metodología utilizada se describen en Gaulier y Zignago (2010).

los cambios en la nutrición, las tecnologías de la información y la comunicación, y la transformación estructural de los mercados minoristas (Cattaneo, 2013).

3.4. Las cadenas de valor agroalimentarias modernas están impulsadas por los compradores, y en ellas las empresas líder son los grandes minoristas o los grandes fabricantes de productos alimenticios. Esas empresas líder suelen actuar en mercados regionales o globales y coordinan verticalmente la cadena de valor, al tiempo que velan por que los productos cumplan, entre otras, las normas de inocuidad de los alimentos. Para reducir los costos de transacción, los compradores tienden a limitar el número de sus proveedores, lo cual genera una competencia feroz entre los posibles proveedores (Bamper *et al.*, 2014).

3.5. Las empresas de los países en desarrollo se enfrentan a diversos problemas a escala horizontal y sectorial al tratar de integrarse en los mercados de las cadenas agroalimentarias (Cattaneo, 2013). El principal obstáculo sectorial a la participación en las cadenas agroalimentarias es el cumplimiento de una multitud de normas públicas y privadas sobre los productos alimenticios, especialmente cuando se trata de adquirir la capacidad de envasado y elaboración. Según Bamper *et al.*, (2014), la competitividad de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales del sector agroalimentario depende de cinco amplios factores, a saber: la disponibilidad de mano de obra barata y cualificada; las normas sanitarias y fitosanitarias locales y su aplicación; la infraestructura y los servicios de transporte; el grado de madurez de la rama de producción, y el acceso a financiación.

3.6. Las pequeñas economías se enfrentan a dificultades específicas para integrarse y avanzar en las cadenas de valor, debido a su vulnerabilidad frente a las perturbaciones externas de la oferta y la demanda, su vulnerabilidad frente a las condiciones de acceso a los mercados y el predominio de los pequeños agricultores. En el recuadro 2 se ilustran estas dificultades y oportunidades en los casos de la cadena de valor del taro de Fiji y del pimiento picante jamaicano.

Recuadro 2. Las cadenas de valor de la agricultura y los productos alimenticios en las islas del Caribe y del Pacífico

El taro de Fiji

El taro es un tubérculo tropical cuyo bulbo constituye un elemento importante de la dieta de los países insulares del Pacífico. En Fiji la producción y la exportación de taro aumentaron como resultado de la plaga de tizón de la hoja del taro que dañó la próspera rama de producción de taro de Samoa en 1993. Desde entonces, la isla de Taveuni, que forma parte del archipiélago de Fiji, se ha convertido en el principal productor de taro, con alrededor del 70% de las exportaciones de taro del país. De los 2000 productores de taro que hay en la actualidad en Taveuni, 750 se dedican íntegramente a la producción comercial. Diversos agentes de exportación compiten por comprar la cosecha, que luego se envía a Suva, capital de Fiji, donde unos seis exportadores independientes vuelven a clasificar los bulbos y los lavan antes de enviarlos en contenedores refrigerados a Nueva Zelanda o por vía aérea a Australia. Nueva Zelanda es el principal mercado de exportación, ya que allí se dirige el 65% de las exportaciones de taro de Fiji, seguida de Australia, con un 30%, mientras que los Estados Unidos y otros destinos reciben cantidades menores. Las exportaciones se destinan principalmente a satisfacer la demanda de la diáspora de los países insulares del Pacífico, en particular de origen samoano.

El caso de la cadena de valor del taro es un ejemplo de la vulnerabilidad de las islas pequeñas frente a las perturbaciones externas de la oferta o la demanda. En el caso del taro, Samoa experimentó una perturbación negativa de la oferta debida a una plaga, mientras que Fiji se benefició del consiguiente choque positivo que supuso el aumento de la demanda de Nueva Zelanda.

Sin embargo, la cadena de valor del taro de Fiji se enfrenta a tres grandes problemas que es preciso resolver para contrarrestar la caída de las exportaciones. En primer lugar, la deforestación y la producción industrial han reducido la fertilidad del suelo, lo que ha hecho que baje la productividad y aumenten los costos de producción. Para contrarrestar el descenso de la productividad, dos organizaciones de agricultores han empezado a adoptar prácticas agrícolas sostenibles con ayuda técnica y financiera del Centro Australiano de Investigaciones Agrícolas Internacionales (ACIAR), la Organic Matters Foundation (OMF), el Organismo Australiano de Desarrollo Internacional (AusAid), Caritas Australia, la Secretaría de la Comunidad del Pacífico,

el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Ministerio de Agricultura de Fiji.

El segundo problema es la vulnerabilidad de la cadena de valor frente a las condiciones de acceso a los mercados. Por ejemplo, Australia, que tiene su propia rama de producción de taro, aunque reducida, exige, al contrario que otros países, que el bulbo de taro se desvitalice en Fiji antes de ser exportado a Australia. Ese costoso proceso hace que el bulbo sea más perecedero, lo cual requiere que se utilice el transporte aéreo y ha obstaculizado la expansión en el mercado australiano durante casi dos decenios. Esas medidas sanitarias y fitosanitarias son un problema en particular para las pequeñas economías, que suelen ser más dependientes de los productos agropecuarios.

El tercer problema guarda relación con la amenaza de desastres biológicos y el cambio climático. El tizón de la hoja del taro devastó la rama de producción del taro de Samoa, pero aún no se han detectado casos en Fiji, pese a que las temperaturas nocturnas más elevadas aumentan las posibilidades de que se dé la plaga. En respuesta a esta amenaza, se ha puesto en marcha un programa de fitomejoramiento para desarrollar la resistencia al tizón de la hoja del taro en Fiji.

El pimiento picante de Jamaica

Este estudio de caso aporta el ejemplo de una cadena de valor del pimiento picante integrada verticalmente a través de la División Agroindustrial Grace de GK Foods and Services LTD, filial propiedad al 100% de la División de Productos Alimenticios del Grace Kennedy Group (GK). GK es un conglomerado jamaicano de productos alimenticios y servicios financieros con establecimientos en el Caribe, América del Norte y Europa. La marca de productos alimenticios "Grace", de GK, es una marca muy reconocida entre la diáspora caribeña, y sus actividades de elaboración y distribución representan alrededor de dos tercios de los ingresos de GK.

Para producir salsas de pimiento acabadas hay que triturar mecánicamente los pimientos picantes hasta obtener una pasta, añadir sal y dejar fermentar durante un determinado tiempo en un contenedor. La pasta de pimiento picante resultante se puede comercializar a escala internacional para transformarla en salsa añadiendo vinagre y otros ingredientes.

En los decenios de 1990 y 2000, GK producía salsas de pimiento picante fundamentalmente mediante acuerdos contractuales en condiciones de plena competencia. La División Agroindustrial Grace estableció su cadena de valor del pimiento picante en 2009, cuando empezó a concluir contratos con explotaciones agrícolas para que produjesen pimientos picantes que serían transformados en pasta de pimiento en la empresa Southern Fruits and Food Processors Ltd y posteriormente en salsa de pimiento Grace.

En 2012, la División Agroindustrial Grace integró verticalmente la elaboración de pimiento fresco al abrir una nueva planta de elaboración de productos agrícolas en Hounslow, Jamaica. El pimiento fresco es suministrado por más de 50 agricultores contratados por la División Agroindustrial Grace. Los contratos prevén el suministro por la División de insumos para el cultivo a precios rebajados, así como el pago aplazado. Los agricultores reciben asistencia técnica e información sobre la cantidad y el precio del pimiento picante que deben suministrar, los plazos de entrega y las normas que deben respetar, como los niveles máximos de plaguicidas y el grado de madurez. La pasta producida por la planta de la División Agroindustrial Grace se transforma en productos etiquetados GK a través de acuerdos de envasado concluidos con otras empresas elaboradoras jamaicanas, que también adquieren la pasta para producir sus propios productos.

GK vende sus productos, incluidos los que elabora a base de pimiento, a más de 40 países, ya sea a través de su red de distribuidores independientes o por medio de sus sucursales en Jamaica, el Canadá, Belice y el Reino Unido. La demanda externa procede sobre todo de la diáspora caribeña, pero GK se está estableciendo progresivamente en los mercados principales, en los que se enfrenta a la competencia de marcas globales como Heinz.

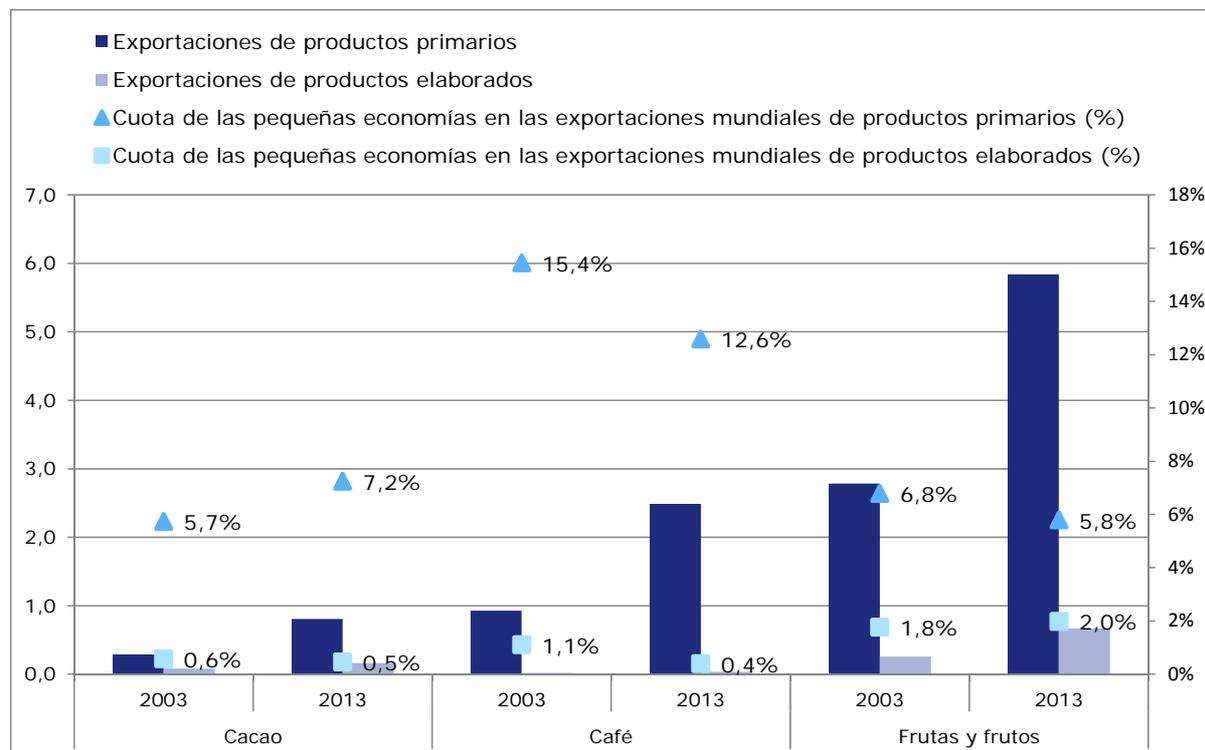
Este caso del pimiento picante es un ejemplo de cómo integrar a los pequeños agricultores en la cadena de valor, velando al mismo tiempo por que esta siga siendo competitiva y sostenible. Los pequeños agricultores se integran en la cadena de valor a través de la agricultura por contrato, que consiste en la conclusión de acuerdos a término entre los agricultores y la empresa compradora. Como los pequeños agricultores suelen tener un acceso limitado a la financiación, en los acuerdos a término el cliente le proporciona insumos agrícolas a modo de crédito en especie. Además, los acuerdos a término permiten al comprador controlar los insumos utilizados, el método de cultivo y la calidad de los productos agrícolas.

Los dos estudios de caso ponen además de manifiesto la importancia que pueden tener los nichos de mercado para las pequeñas economías. La diáspora que vive en los países desarrollados constituye uno de los principales mercados objetivo de las exportaciones de taro y salsa de pimienta picante. También se pueden establecer nichos de mercado centrándose en productos de alta calidad con características únicas o aprovechando la estacionalidad. Por ejemplo, Tonga suministra calabazas (zapallos) al Japón y melones a Nueva Zelanda en las temporadas en las que no se dispone de producción local en esos países.

Fuente: Mc Gregor, A. y K. Stice (2014); Westlake, M. J. (2014a), Westlake, M. J. (2014b).

3.7. El gráfico 5 ilustra el posicionamiento de las pequeñas economías en cadenas de valor mundiales del sector agroalimentario a través de las exportaciones de productos primarios y elaborados de cacao, café y frutas y frutos. De los tres grupos de productos, las exportaciones de frutas y frutos son las que registran un valor más elevado: en 2013 ascendieron casi a 5.800 millones de dólares EE.UU. en el caso de los productos primarios y a 700 millones de dólares EE.UU. en el de los productos elaborados. El gráfico 5 muestra que las pequeñas economías están posicionadas en las etapas iniciales de la cadena de valor agroalimentaria. En los tres grupos de productos, las pequeñas economías cuentan con una participación sustancialmente mayor en las exportaciones mundiales de productos primarios que en las de productos elaborados. Por ejemplo, en 2013, las exportaciones de las pequeñas economías representaron el 12,6% de las exportaciones mundiales de café sin elaborar, pero solo el 0,4% de las de café elaborado. Además, si se comparan 2003 y 2014 se observa que, en lo que a las exportaciones de productos elaborados se refiere, las pequeñas economías solo pudieron obtener cuota de mercado en el caso de las frutas y frutos.

Gráfico 5. Exportaciones de determinados productos agroalimentarios procedentes de pequeñas economías, por etapa de elaboración (miles de millones de dólares EE.UU.)



Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la Clasificación por Grandes Categorías Económicas (CGCE) para distinguir entre productos agroalimentarios primarios (CGCE 111, 112, 21) y elaborados (CGCE 121, 122, 22) de los capítulos 03 y 16 del SA. Los productos se definen de acuerdo con la clasificación de productos del SA 2002: cacao - capítulo 18 del SA; café - capítulo 09 del SA; frutas y frutos - capítulo 08 del SA y partidas 2006, 2007, 2008 y 2009 del SA.

3.8. En el cuadro 3 se dan más detalles sobre las pequeñas economías a nivel regional. De los tres grupos de productos, las exportaciones de frutas y frutos son las más importantes, ya que representan casi el 5% de las exportaciones de las pequeñas economías, en comparación con el 1,8% y el 0,7% que representan el café y el cacao, respectivamente. El café y las frutas y frutos son especialmente importantes para las pequeñas economías de América Central y América Latina, donde representan el 3,1% y el 7,6% de las exportaciones, respectivamente. En los cuadros 1 a 3 del anexo se proporciona información sobre estos tres grupos de productos, desglosada por países.

3.9. Los valores de ventaja comparativa manifiesta sustancialmente superiores a 1 indican que las pequeñas economías tienen una ventaja comparativa en los tres productos.¹¹ Sin embargo, esa ventaja comparativa procede fundamentalmente de la especialización en las exportaciones de productos primarios, no en las de productos elaborados. Sin embargo, las pequeñas economías, en particular en el Caribe y América Central y América del Sur, siguen teniendo una ventaja comparativa en el café elaborado y los productos frutícolas elaborados. No obstante, la diferencia de competitividad entre las exportaciones de productos agroalimentarios primarios y las de productos elaborados parece indicar que, en el caso de estos últimos, no se aprovecha todo su potencial exportador y resulta difícil avanzar en las cadenas de valor del sector agroalimentario.

Cuadro 3. Exportaciones de productos agroalimentarios de agrupaciones de pequeñas economías, por etapa de elaboración

	Total (productos primarios y elaborados)					Primarios			Elaborados		
	\$EE.UU. (millones)	% de las exportaciones del grupo	% de las exportaciones mundiales del producto	VCM	Crecimiento anual (2003-2013, %)	\$EE.UU. (millones)	% de los productos primarios	VCM	\$EE.UU. (millones)	% de los productos elaborados	VCM
Cacao											
Pequeñas economías	972,1	0,7	2,1	2,7	10,1	808,4	83,2	9,4	163,7	16,8	0,6
África	0,2	0,0	0,0	0,0	13,7	0,0	0,0	0,0	0,2	100,0	0,0
Asia/Pacífico	136,2	0,5	0,3	1,8	6,7	128,8	94,5	6,9	7,4	5,5	0,1
Caribe	215,6	0,7	0,5	2,8	8,2	192,5	89,3	10,6	23,0	10,7	0,4
América Central y América del Sur	620,1	0,8	1,3	3,1	11,8	487,0	78,5	10,3	133,1	21,5	0,9
Café											
Pequeñas economías	2.523,8	1,8	8,9	11,5	10,3	2.489,5	98,6	16,3	34,3	1,4	0,5
África	0,3	0,0	0,0	0,1	19,5	0,2	63,3	0,0	0,1	36,7	0,1
Asia/Pacífico	148,5	0,5	0,5	3,1	3,4	147,4	99,2	4,5	1,1	0,8	0,1
Caribe	47,1	0,2	0,2	1,0	-2,5	33,4	71,0	1,0	13,6	29,0	1,0
América Central y América del Sur	2.327,9	3,1	8,2	19,4	11,5	2.308,5	99,2	27,5	19,4	0,8	0,5
Frutas y frutos											
Pequeñas economías	6.508,0	4,7	4,8	6,3	7,9	5.841,8	89,8	7,5	666,2	10,2	2,6
África	11,0	0,3	0,0	0,4	15,5	9,9	90,5	0,5	1,0	9,5	0,2
Asia/Pacífico	169,8	0,6	0,1	0,8	9,9	122,7	72,3	0,7	47,0	27,7	0,8
Caribe	597,6	2,1	0,4	2,7	7,0	516,2	86,4	3,1	81,4	13,6	1,5
América Central y América del Sur	5.729,6	7,6	4,3	10,0	7,9	5.192,9	90,6	12,1	536,7	9,4	3,8

Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la CGCE para distinguir entre productos agroalimentarios primarios (CGCE 111, 112, 21) y elaborados (CGCE 121, 122, 22) de los capítulos 03 y 16 del SA. Los productos se definen de acuerdo con la clasificación de productos del SA 2002: cacao - capítulo 18 del SA; café - capítulo 09 del SA; frutas y frutos - capítulo 08 del SA y partidas 2006, 2007, 2008 y 2009 del SA. Para una definición de la VCM, véase la nota 11.

¹¹ El indicador de ventaja comparativa manifiesta (VCM) mide la especialización en las exportaciones de un país en relación con el mundo. Se obtiene dividiendo la participación de un producto en las exportaciones de mercancías de un país por la participación del producto en las exportaciones mundiales de mercancías. Una medida de ventaja comparativa manifiesta superior a 1 indica que el país tiene una ventaja comparativa manifiesta en el producto en cuestión.

3.10. Avanzar en las cadenas de valor mundiales puede ser más fácil para las pymes cuando colaboran con instituciones de mayor tamaño que pueden proporcionar ayuda y asistencia técnica. Así, en el recuadro 3 se dan ejemplos de colaboración entre Trinidad y Tabago y la Cámara de Comercio Europea para elaborar planes de negocio y elevar el nivel de las actividades agrícolas y de elaboración de productos agroalimentarios.

Recuadro 3. Proyecto Tobago Good Foods - Trinidad y Tabago y la Cámara de Comercio Europea

Doce productores agropecuarios dedicados al cultivo de frutas, la producción de leche de cabra, la apicultura, el mantenimiento de reservas naturales, la producción de cacao y coco y la producción de hierbas y especias participaron en este proyecto para elaborar planes de negocio y mejorar las explotaciones agrícolas y las actividades de elaboración de productos agroalimentarios. La finalidad de este proyecto de Ayuda para el Comercio, diseñado por la Cámara de Comercio Europea en Trinidad y Tabago, es proporcionar conocimientos técnicos a los agricultores, que les permitan aumentar las exportaciones, facilitar la creación de asociaciones y atraer inversiones. Está previsto que el proyecto, que comenzó en enero de 2014, se ejecute en un plazo de entre tres y cinco años, y que ayude específicamente a los agricultores a elaborar planes de negocio viables y a mejorar sus actividades agrícolas y de elaboración de productos agroalimentarios. Se trata de mejorar la calidad de los productos que se ofrecen mediante la introducción de medidas relativas a la inocuidad de los alimentos y de tecnología para mejorar la productividad y la innovación. Ya ha generado un aumento de las oportunidades de empleo y una diversificación de las exportaciones.

Fuente: OCDE/OMC, Relatos de experiencias concretas en relación con la Ayuda para el Comercio (2015), "European Business Chamber in Trinidad and Tobago".

3.11. Las pequeñas economías no solo tienen dificultades para mejorar el nivel de su producción, sino también para lograr la integración de los productores agrícolas de pequeño y mediano tamaño en las cadenas de valor internacionales. Los pequeños productores suelen tener dificultades relacionadas con la cualificación, el acceso a la financiación y las vinculaciones de la cadena de valor con compradores y proveedores. En el recuadro 4 se ilustran esas dificultades explicando las enseñanzas extraídas de unas intervenciones llevadas a cabo en América Latina en favor del desarrollo, con el objetivo de integrar a los pequeños y medianos productores en las cadenas de valor agroalimentarias.

Recuadro 4. Enseñanzas extraídas de las intervenciones en las cadenas de valor del sector agroalimentario en América Latina

Bamper y Fernández-Stark (2014) evalúan las intervenciones de cinco proyectos del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en cadenas de valor del sector agroalimentario. Su evaluación se basa en un modelo "holístico" para superar las desventajas competitivas a las que se enfrentan los pequeños y medianos productores. Dicho modelo de intervención contempla cuatro pilares: i) el acceso a los mercados; ii) el acceso a la formación; iii) el acceso a la financiación; y iv) el refuerzo de la colaboración y la cooperación.

La mejora del acceso a los mercados consiste en establecer vinculaciones entre productores y compradores en el marco de la cadena de valor. Las iniciativas encaminadas a conectar a productores y compradores se pueden emprender a nivel nacional o internacional, ya sea directamente o a través de exportadores intermediarios. Como en muchos países en desarrollo los niveles de la enseñanza rural son bajos, la formación de los productores debe concienciar sobre la necesidad de formación, la formación técnica y el desarrollo de habilidades empresariales y sociales. El acceso a la financiación es un gran problema para los pequeños productores, que a menudo no tienen acceso a canales formales de financiación, lo que les impide invertir para aumentar la productividad. El acceso a la financiación se puede facilitar mediante financiación directa o garantías contractuales de los compradores, o bien mediante esfuerzos coordinados del organismo encargado de la ejecución, otras entidades financieras y bancos con miras a crear instrumentos financieros eficaces para los pequeños productores.

El refuerzo de la coordinación y la colaboración se debe centrar en la coordinación horizontal entre productores, con el fin de facilitar la formación de grupos o asociaciones de productores que permitan lograr economías de escala y mejoras. La coordinación y la colaboración verticales con otros participantes en la cadena, como proveedores, productores, intermediarios, compradores, entidades financieras, organismos de promoción de las exportaciones y otros organismos

públicos, son importantes para mejorar las cadenas de valor. Las intervenciones en favor del desarrollo también deben tener en cuenta la sostenibilidad económica, social y ambiental de los proyectos.

En el cuadro 4 se ofrece una visión de conjunto de los cinco proyectos de desarrollo para la integración de los pequeños y medianos productores en las cadenas de valor del sector agroalimentario. Una de las iniciativas se centró en el aumento de la competitividad de los productores de café en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Consistió en suministrar asistencia técnica para el cultivo de café de alta calidad y establecer vínculos con compradores extranjeros.

Cuadro 4. Iniciativas del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo centradas en las cadenas de valor del sector agroalimentario

Zona abarcada	Producto objeto de la iniciativa	Número de beneficiarios	Etapa de la cadena de valor objeto de la iniciativa	Organismo encargado de la ejecución	Duración y fecha de finalización del proyecto	Financiación (\$EE.UU.)	
						Banco Interamericano de Desarrollo	Parte asociada
América Central	Café	6.000	Producción	Technoserve	54 meses, 2008	3.000.000	1.615.450
Paraguay	Stevia	2.500	Producción, I+D	CAPASTE	36 meses, 2012	1.269.400	1.364.470
Perú	Cacao orgánico	200	Producción	Cooperativa Naranjillo	27 meses, 2008	100.000 (+87.307)	67.000 (+127.000)
Perú	Frutas y legumbres y hortalizas orgánicas	415 (100 certificados)	Producción, embalaje	IDMA (ONG nacional)	33 meses, 2011	397.990	264.930
Nicaragua y Honduras	Miel	542	Producción	Swisscontact (ONG internacional)	36 meses, 2012	982.026	448.700 (+200000)

Aunque en un principio el proyecto abarcaba a 3.000 beneficiarios (en su mayoría cultivadores de café experimentados organizados en diez cooperativas), en 2008, último año del proyecto, se amplió a 6.000 el número de beneficiarios. La asistencia técnica relativa al cultivo comprendía cursos para cultivar café selecto y apoyo administrativo y técnico para ayudar a los productores a obtener la certificación exigida por los compradores extranjeros. La creación de vinculaciones entre productores de café y compradores internacionales fue clave para el éxito de la iniciativa. Los compradores internacionales seleccionaron y patrocinaron diez cooperativas y, cuando se alcanzaba el nivel de calidad exigido, compraban el café.

El éxito del proyecto se vio facilitado por el hecho de que los beneficiarios ya tenían experiencia en el cultivo del café y estaban organizados en cooperativas que tenían acceso a crédito y constituían una red de productores de café. Por el contrario, la falta de coordinación con otras grandes iniciativas de los donantes limitó la repercusión que habría podido tener el proyecto.

Bamper y Fernández-Stark (2014) extrajeron cuatro enseñanzas clave de la evaluación que hicieron de las cinco intervenciones. En primer lugar, es esencial que cualquier intervención que se haga parte de un planteamiento basado en el mercado. Esto implica un análisis claro del mercado e información sobre las prescripciones en materia de certificación y sobre los planes de negocio. En segundo lugar, hay una gran heterogeneidad entre los pequeños y medianos productores en cuanto a capacidades y potencial para participar en cadenas de valor, lo que es preciso tener en cuenta al planificar y ejecutar las intervenciones. En tercer lugar, los organismos de desarrollo deben evaluar lo que requiere la aplicación de un proyecto antes de embarcarse en él. Por ejemplo, tienen que asegurarse de que cuentan con experiencia local y con la confianza de los pequeños productores, deben tratar de colaborar con otros organismos cuando ello sea posible y velar por que los pequeños productores se integren de manera sostenible en la cadena una vez finalizado el proyecto.

En cuarto lugar, las intervenciones deben tener una visión holística y abordar los cuatro pilares que son el acceso a la formación, el acceso a los mercados, el acceso a la financiación y el refuerzo de la coordinación y colaboración entre los productores y demás participantes en la

cadena. Según Bamper y Fernández-Stark (2014), ninguno de los cinco proyectos tenía ese enfoque holístico de las cadenas de valor, y por tanto ninguno pudo aplicar una perspectiva orientada al mercado para mejorar la competitividad de los productores.

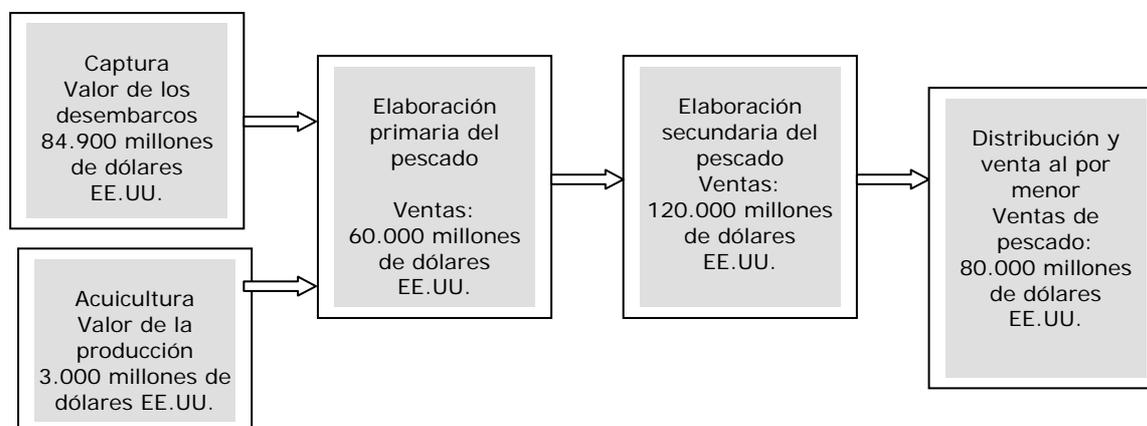
Fuente: Fernández-Stark, K. y Bamper, P. (2012); Fernández-Stark, K. y Bamper, P. (2014).

3.1.2 Productos del mar

3.12. Las cadenas de valor de los productos del mar son similares a las cadenas de valor del sector agroalimentario, en el sentido de que ambas han experimentado profundos cambios en los últimos decenios. Han surgido grandes minoristas que se han establecido como empresas principales y han aumentado su influencia en las condiciones de adquisición, a menudo introduciendo normas y etiquetas privadas. Las mejoras tecnológicas, como el GPS, la vigilancia por satélite o los organismos modificados genéticamente, han aumentado la productividad de la pesca de captura y han multiplicado la producción de la acuicultura.

3.13. El gráfico 6 muestra una típica cadena de valor de los productos del mar (OCDE, 2010). La pesca de captura abarca actividades como la captura en sí, el eviscerado, el almacenamiento (en frío, en hielo, congelación) y el desembarco en el puerto. La acuicultura abarca la producción de peces reproductores y peces inmaduros y su posterior cría en recintos antes de la captura. Las empresas que elaboran el pescado suelen comprarlo a los pescadores o las explotaciones piscícolas y realizan actividades de elaboración primaria, como el fileteado o actividades de conservación, por ejemplo la congelación, el curado (secado, salazón, ahumado y secado en frío) o el empaquetado al vacío. Las actividades secundarias incluyen el enlatado u otras actividades de valor añadido destinadas a elaborar productos listos para el consumo. En la distribución de los productos de pescado, los grandes minoristas han ido cobrando mayor importancia. Su creciente peso hace que la cadena de valor del pescado esté cada vez más impulsada por los compradores, lo cual está transformando el proceso de compra y ha dado lugar a la proliferación de normas y etiquetas privadas.

Gráfico 6. La cadena de valor de los productos del mar



Fuente: OCDE (2010), basado en FAO y Glitnir Bank.

3.14. La cadena de valor de los productos de pescado es similar a la cadena de valor de los productos agroalimentarios en lo que se refiere a la distribución de valor a lo largo de la cadena. Los sectores primarios reciben en términos relativos una parte menor del valor minorista de los productos muy elaborados y una parte mayor en los productos frescos y menos elaborados (Gudmundsson *et al.*, 2008). La propiedad de la cadena de valor de los productos del mar no mejora necesariamente los medios de subsistencia de los pescadores y las empresas pesqueras. Para que los pescadores se puedan beneficiar de unos precios más elevados de las exportaciones y velar por la sostenibilidad de las poblaciones de peces es fundamental que las pesquerías se gestionen de manera racional.

3.15. Los países en desarrollo han registrado un crecimiento significativo tanto de la producción como del consumo de productos del mar (OCDE, 2010). En particular, la acuicultura ha contribuido de forma importante a aumentar la participación de los países en desarrollo en la producción de

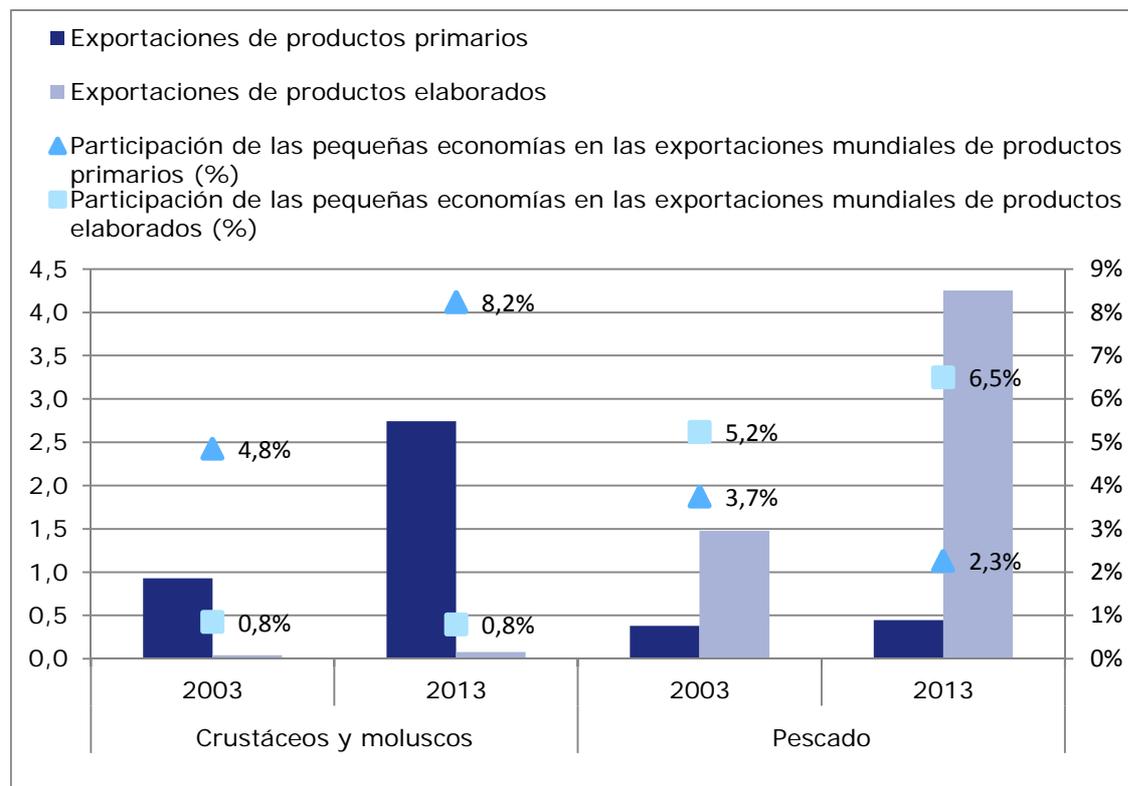
pescado, dado que estas se benefician de menores costos laborales y condiciones naturales más adecuadas. Además, los países en desarrollo han tratado de atraer IED en la acuicultura para generar empleo y ampliar y mejorar su producción acuícola.

3.16. Al analizar la cadena de valor de los productos del mar, es fundamental distinguir entre la pesca a gran escala y a pequeña escala. Se estima que el sector a pequeña escala representa el 90% del empleo en el sector de la pesca y es especialmente importante en los países en desarrollo. Según un estudio de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) sobre la evolución de las cadenas de valor en la pesca a pequeña escala (Bjorndal *et al.*, 2014), los acuicultores y pescadores a pequeña escala reciben en términos relativos menos valor que las empresas de elaboración y los minoristas. Una manera de respaldar la viabilidad de la pesca a pequeña escala en las pequeñas economías es establecer vinculaciones con la cadena de valor del turismo.

3.17. El gráfico 7 muestra la evolución de los productos primarios y elaborados de crustáceos (por ejemplo, camarones o cangrejos) y pescado de las pequeñas economías. Estas han intensificado su producción de productos elaborados de pescado. Mientras que en 2003 y 2013 exportaron menos de 500 millones de dólares EE.UU. de productos primarios de pescado, sus exportaciones de pescado elaborado casi se triplicaron, al pasar de menos de 1.500 millones de dólares EE.UU. en 2003 a 4.200 millones de dólares EE.UU. en 2013. Este aumento también refleja un creciente posicionamiento de las pequeñas economías en las etapas de elaboración de las cadenas de valor del pescado, ya que su cuota en el comercio mundial del pescado elaborado aumentó del 5,2% en 2003 al 6,5% en 2013.

3.18. La situación es la contraria en el caso de los productos de crustáceos y moluscos. Las pequeñas economías casi han triplicado sus exportaciones de productos primarios, que pasaron de 900 millones de dólares EE.UU. en 2003 a 2.700 millones de dólares EE.UU. en 2013, de modo que su participación en el mercado mundial aumentó del 4,8% al 8,1%. Por el contrario, las exportaciones de crustáceos y moluscos elaborados representaron únicamente el 0,8% de las exportaciones mundiales en 2003 y 2013, pese a haberse duplicado las exportaciones, de unos 400 millones de dólares EE.UU. a poco menos de 800 millones de dólares EE.UU.¹²

¹² Cabe señalar que, pese a que los productos de pescado congelado están clasificados como productos elaborados, los productos de crustáceos y moluscos congelados están clasificados como productos primarios.

Gráfico 7. Exportaciones de crustáceos y pescado de las pequeñas economías, por etapa de elaboración

Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la CGCE para distinguir entre productos de pescado y de crustáceos primarios (CGCE 112) y elaborados (CGCE 121 y 122) de los capítulos 03 y 16 del SA. No se han incluido los peces ornamentales, el coral ni las grasas y aceites de pescado, al no estar clasificados como productos alimenticios.

3.19. En el cuadro 5 se ponen de manifiesto diferencias en las estructuras de especialización de las pequeñas economías. Las pequeñas economías de América Central y América del Sur están especializadas en las exportaciones de crustáceos y de pescado, que en conjunto representan más del 3% de sus exportaciones. Estas economías tienen una sólida ventaja comparativa en las exportaciones de crustáceos, como indica un índice de ventaja comparativa manifiesta de 14,5 y una cuota del mercado mundial del 6,1%. El cuadro 5 del anexo muestra que el Ecuador es, con gran diferencia, el principal exportador entre las pequeñas economías de la región, seguido de Honduras y Nicaragua.

3.20. Los crustáceos y el pescado tienen una importancia similar para las pequeñas economías de América Central y América del Sur y del Caribe, pero las tres pequeñas economías de África (Mauricio, Cabo Verde y la República de Seychelles) y las de Asia/Pacífico son más dependientes de las exportaciones de pescado. En los tres países insulares africanos, las exportaciones de pescado, que ascienden a 1.076 millones de dólares EE.UU. y en su mayoría son productos elaborados, representan el 30% del conjunto de sus exportaciones. En la región de Asia/Pacífico, las pequeñas economías tienen un grado variable de dependencia de las exportaciones de pescado. El pescado representa el 91% de las exportaciones nacionales en Maldivas, el 68% en Vanuatu, el 19% en Fiji, el 11% en Tonga, el 2% en Sri Lanka y menos del 1% en Papua Nueva Guinea y Brunei Darussalam.

Cuadro 5. Exportaciones de crustáceos y pescado de las agrupaciones de pequeñas economías, por etapa de elaboración

	Total (productos primarios y elaborados)					Productos primarios			Productos elaborados		
	\$EE.UU. (millones)	% de las exportaciones del grupo	% de las exportaciones mundiales del producto	VCM	Crecimiento anual (2003-2013, %)	\$EE.UU. (millones)	% de los productos primarios	VCM	\$EE.UU. (millones)	% de los productos elaborados	VCM
Crustáceos y moluscos											
Pequeñas economías	2.819,8	2,1	6,5	8,4	11,2	2.742,8	97,3	10,6	77,0	2,7	1,0
África	5,5	0,2	0,0	0,6	-9,6	5,4	98,2	0,8	0,1	1,8	0,1
Asia/Pacífico	90,3	0,3	0,2	1,3	0,2	85,6	94,8	1,5	4,7	5,2	0,3
Caribe	73,7	0,3	0,2	1,1	-1,3	73,2	99,2	1,3	0,6	0,8	0,0
América Central y América del Sur	2.650,2	3,5	6,1	14,5	12,9	2.578,5	97,3	18,2	71,7	2,7	1,7
Pescado											
Pequeñas economías	4.698,6	3,4	5,5	7,1	9,7	444,9	9,5	2,9	4.253,7	90,5	8,4
África	1.075,8	30,1	1,3	62,7	9,6	7,2	0,7	1,8	1.068,6	99,3	81,1
Asia/Pacífico	1.145,8	3,9	1,3	8,1	10,3	152,3	13,3	4,6	993,5	86,7	9,1
Caribe	61,1	0,2	0,1	0,4	-0,3	46,1	75,4	1,4	15,1	24,6	0,1
América Central y América del Sur	2.415,8	3,2	2,8	6,7	10,0	239,4	9,9	2,9	2.176,5	90,1	7,8

Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la CGCE para distinguir entre productos de pescado y de crustáceos primarios (CGCE 112) y elaborados (CGCE 121 y 122) de los capítulos 03 y 16 del SA. No se han incluido los peces ornamentales, el coral ni las grasas y aceites de pescado, al no estar clasificados como productos alimenticios. Para una definición de la VCM, véase la nota 11.

3.21. En Maldivas, las exportaciones de pescado, en su mayoría atún, representan el 91% de las exportaciones del país. En el recuadro 5 se describe la participación de Maldivas en la cadena de valor del pescado, y se ilustra la importancia de mejorar la tecnología de captura y elaboración, así como la necesidad de gestionar las pesquerías para velar por la sostenibilidad de las poblaciones de peces.

Recuadro 5. Cadenas de valor de las pesquerías en Maldivas

Junto con el turismo, la rama de producción del pescado en Maldivas desempeña un papel importante en la economía del país. En 2009 representó en torno al 5-6% del PIB de Maldivas y el atún constituyó alrededor del 70-90% de todas las capturas exportadas. El listado y el rabil son las dos principales especies capturadas en Maldivas. El listado constituye entre el 60% y el 70% de todas las capturas de pescado, y el rabil alrededor del 17%. En general, las capturas anuales de pescado han aumentado, de 118.115 toneladas en 1998 a 185.980 toneladas en 2005. Sin embargo, en 2008 la cifra disminuyó alrededor de un 30%, con unas capturas de 133.076 toneladas.

El listado se exporta sobre todo a Tailandia (congelado), Alemania (enlatado) y el Reino Unido (enlatado), y una parte importante del listado desecado o ahumado también se exporta a Sri Lanka. El rabil se exporta sobre todo en forma de lomos congelados, en filetes y fresco al Japón, los Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y Alemania. Sin embargo, debido al aumento del precio y de la demanda de rabil en los mercados de pescado fresco del Japón, Europa y América, la rama de producción del listado ha perdido importancia frente a la del rabil.

Hay dos grandes empresas en Maldivas especializadas en la exportación de atún, la Maldives Industrial Fisheries Company (MIFCO), de propiedad estatal, y la empresa privada Horizon Fish Ltd. Asimismo, en el país hay 11 plantas de elaboración del rabil certificadas por la UE. Esto pone de manifiesto la importancia de la inversión tanto nacional como extranjera para la cadena de valor del atún en Maldivas.

Recientemente, para mejorar su funcionamiento, la rama de producción del pescado de Maldivas ha adquirido embarcaciones más modernas y de mayor tamaño. Estas embarcaciones están equipadas con sistemas de navegación por satélite, izadores hidráulicos de sedales, detectores de bancos de peces, sónar y otros equipos tecnológicos. Pueden además alojar a la tripulación, lo cual permite hacer expediciones de pesca más largas, de 2 o 3 días, frente a las expediciones de un día que se hacían en el pasado.

La rama de producción del atún está poco regulada en lo que se refiere a las capturas, y se trata a veces de una regulación indirecta, con restricciones que limitan el número de participantes en el sector de la elaboración. Más recientemente, en 2010, se introdujo un programa para alentar a las pequeñas y medianas empresas a comparar listados para elaborarlos. Como resultado del programa, en la actualidad hay 35 empresas registradas en el Ministerio de Pesca y Agricultura. En el caso del rabil, las empresas de elaboración tienen que pagar un gravamen sobre el tonelaje de las capturas, lo cual aumenta el costo de la elaboración.

Se trata de una rama de producción estacional, ya que la mayoría de las capturas se hacen en torno a abril y noviembre, al principio y al final de la estación del monzón del noroeste. Por lo tanto, el empleo en la rama de producción del atún se concentra en determinadas temporadas. Pese a que la rama de producción del pescado da empleo a alrededor del 20% de toda la mano de obra de Maldivas, no garantiza a los pescadores ni a quienes trabajan en el sector de la elaboración un empleo permanente a lo largo de todo el año.

Asimismo, se teme que se estén reduciendo las poblaciones de atún. Dada la dependencia de Maldivas respecto de las exportaciones de atún, una reducción de las capturas tendría probablemente consecuencias socioeconómicas negativas. Sin embargo, se están emprendiendo esfuerzos para velar por la sostenibilidad de las poblaciones de peces. Por ejemplo, se está utilizando el método tradicional de la caña y el sedal para capturar el listado, de modo que se captura el pescado pieza a pieza. Además, Maldivas ha obtenido la certificación del Consejo de Ordenación Marina y ha sido reconocido por el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF) por sus métodos de pesca.

La rama de producción del atún es uno de los sectores fundamentales que contribuyen al PIB de Maldivas y tiene que hacer frente permanentemente a dificultades relacionadas con la sostenibilidad de las poblaciones de peces y con la mejora del nivel económico. Los métodos de pesca sostenibles y los programas y reglamentos introducidos recientemente tienen por objeto mejorar la sostenibilidad y la productividad de la cadena de valor.

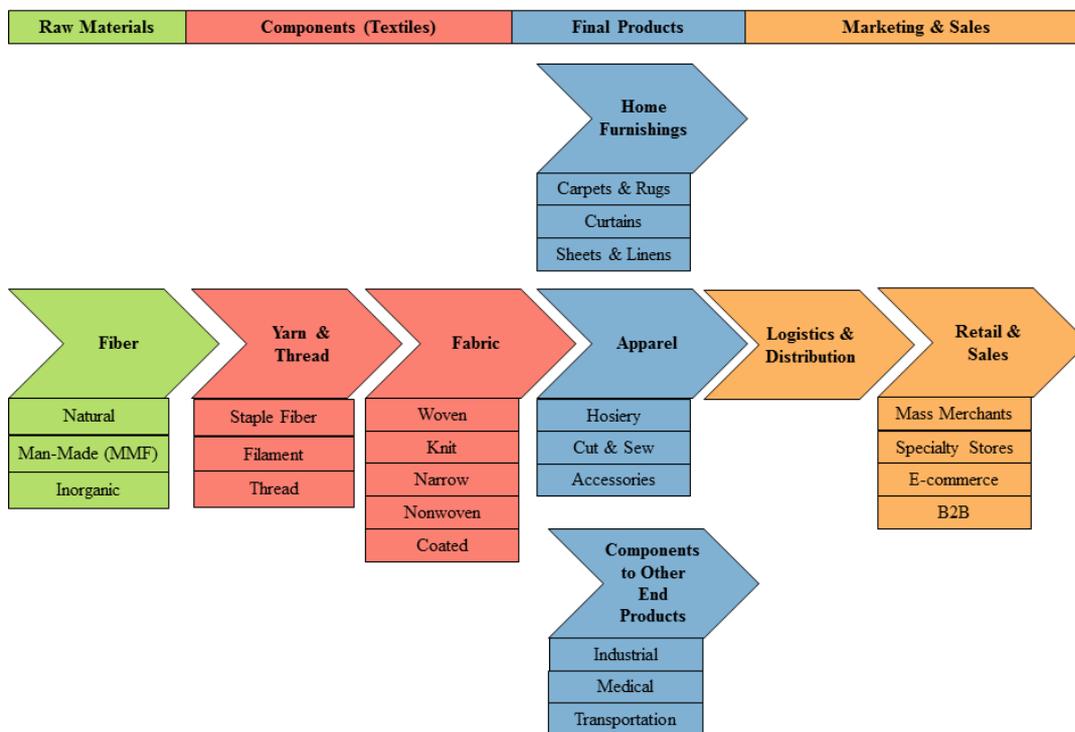
Fuente: Gordon, D. V. y S. Hussain (2012).

3.1.3 Productos textiles y prendas de vestir

3.22. Principalmente por ser un sector en el que se hace un uso intensivo de la mano de obra, la cadena de valor de los productos textiles y las prendas de vestir ha servido a muchos países en desarrollo como punto de partida para lograr un desarrollo inducido por las exportaciones. Se trata de una cadena de valor orientada al comprador, en la que las empresas líder están situadas al final de la cadena, es decir, cerca del consumidor (Gereffi, 1999). Esas empresas -minoristas, fabricantes de marca, comercializadores de marca, etc.- suelen controlar actividades de gran valor añadido, como la I+D, el diseño, la comercialización y la distribución, y subcontratan las actividades de fabricación a sus proveedores.

3.23. En el gráfico 8 se representa la cadena de valor de los productos textiles y las prendas de vestir, con sus cuatro etapas principales. La materia prima que constituye el insumo para la producción de los componentes de los productos textiles (el hilo y el tejido) son las fibras naturales (algodón, seda) o sintéticas. Esos componentes se utilizan para fabricar prendas de vestir u otros productos acabados para el hogar o la industria. Una vez fabricado el producto, los servicios de distribución y venta lo ponen a disposición del consumidor final.

Gráfico 8. Representación gráfica de la cadena de valor de los productos textiles y las prendas de vestir



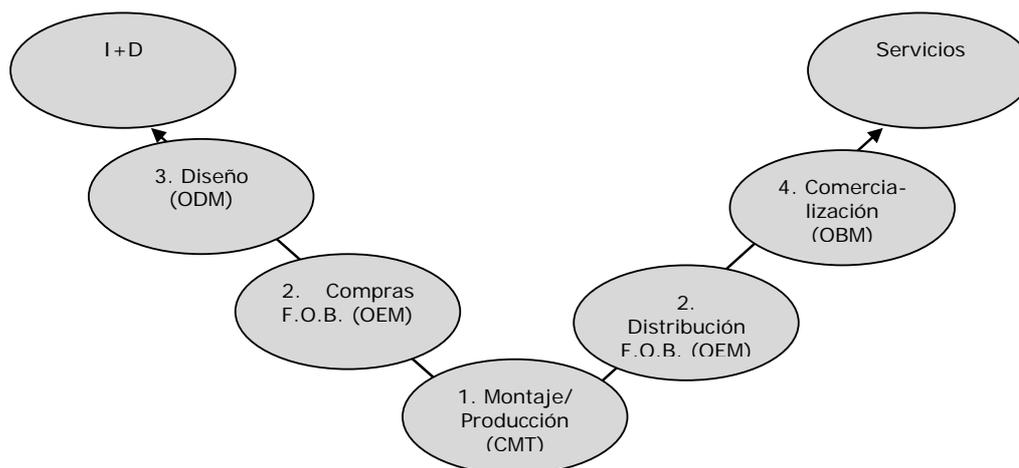
Fuente: Frederick *et al.* (2014).

Nota: En inglés solamente.

3.24. En el gráfico 9 se representa la "curva de sonrisa" ("smiley curve") que muestra las competencias funcionales y las correspondientes vías de avance en las cadenas de valor de las prendas de vestir. En la sección 7 se estudia con más detalle esta curva y sus limitaciones, pero en este gráfico se observa ya que, en el extremo inferior de la escala de valor añadido, el "montaje" de las prendas comprende actividades de baja cualificación en las que se hace un uso intensivo de la mano de obra, como el corte, la confección (costura) y la incorporación de artículos de pasamanería (*Cutting, Making and Trimming*, CMT). En virtud de acuerdos "CMT", el proveedor produce la prenda de vestir utilizando los insumos textiles (hilados y tejidos) y las especificaciones del producto que le suministra la empresa líder. Los denominados "fabricantes de equipo original" (*Original Equipment Manufacturers*, OEM), son productores que asumen funciones de fabricación y logística adicionales, como la adquisición o producción de los insumos textiles, y servicios de logística de recepción y de envío.

3.25. Los llamados "fabricantes de diseño original" (*Original Design Manufacturers, ODM*) se hacen cargo además del diseño y el desarrollo del producto, con frecuencia en colaboración con la empresa líder. Los "fabricantes de marca original" (*Original Brand Manufacturers, OBM*) se encargan también de la imagen de marca y la comercialización, ya sea en estrecha colaboración con la empresa líder o vendiendo el producto independientemente en mercados nacionales o regionales. En este último caso pasan de ser proveedores de prendas de vestir a ser empresas líder de la cadena de valor.

Gráfico 9. Etapas de adición de valor en la cadena de valor de los productos textiles y las prendas de vestir



Fuente: Gereffi *et al.* (2011).

3.26. Las cadenas de valor de los productos textiles y las prendas de vestir son de suma importancia para algunas pequeñas economías, principalmente de América Central y el Caribe, pero también de la región de Asia y el Pacífico. Las pequeñas economías ocupan diferentes posiciones en la cadena de valor de los productos textiles y el vestido. Sri Lanka se sitúa en el eslabón de fabricante de equipo original centrado en el diseño. Gracias a firmes lazos con compradores de talla mundial (Gap, Victoria's Secret y Nike), las empresas ceilandesas han podido ascender en la cadena añadiendo el diseño a su panoplia de competencias y produciendo productos especializados más complejos, como ropa interior femenina, prendas íntimas y ropa deportiva (Gereffi y Frederick, 2010; Gereffi *et al.*, 2011b).

3.27. Por su parte, las pequeñas economías del Caribe y América Central tienden a realizar funciones de corte, confección e incorporación de pasamanería. En el recuadro 6 se describen con mayor detalle la posición y la participación de Nicaragua en las cadenas de valor mundiales.

Recuadro 6. Nicaragua y las cadenas de valor mundiales de prendas de vestir

El sector de las prendas de vestir contribuye de manera importante a la economía de Nicaragua; en 2008 aportó el 36,8% del PIB. Nicaragua participa principalmente en la etapa inicial de la cadena de valor de las prendas de vestir (corte, confección e incorporación de pasamanería) y produce principalmente pantalones, por ejemplo pantalones de mezclilla, pantalones de sarga y camisetas. Por consiguiente, Nicaragua se hace cargo principalmente de tareas de montaje, y los empleados de la industria reciben formación durante períodos de entre dos semanas y tres meses. Los cursos de formación se imparten normalmente en la propia empresa y comprenden una prueba de competencia en la que se examina la destreza manual y el nivel de conocimientos básicos de lectura, escritura y aritmética. Con el tiempo, sin embargo, la formación se ha reducido considerablemente, ya que muchas fábricas tienden a contratar personal con más experiencia.

Tras la apertura del país a la inversión extranjera, la industria de las prendas de vestir ha pasado a ser de propiedad mayoritariamente extranjera; los principales inversores proceden de Corea y los Estados Unidos, aunque también los hay salvadoreños, hondureños, mexicanos y del Taipei Chino. Mediada la década de 1990, cuando la situación política comenzó a estabilizarse, numerosos inversores extranjeros, particularmente asiáticos, acudieron al país atraídos por la mano de obra barata y la proximidad de los Estados Unidos. El crecimiento comenzó a acelerarse en 2006 con la aplicación del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA - DR), que contribuyó a impulsar el comercio con los Estados Unidos: en 2009, el 89% de las prendas de vestir nicaragüenses se exportaban a dicho país. En virtud del CAFTA-DR se otorga acceso preferencial al mercado estadounidense a una determinada cantidad de prendas de vestir confeccionadas en Nicaragua, lo que proporciona al país una importante ventaja competitiva con respecto a los otros países de su región (Gereffi *et al.*, 2011). En el CAFTA-DR se establecen niveles de preferencia arancelaria para Nicaragua porque la industria textil nicaragüense está menos desarrollada que la de otras partes en el Tratado. Esas preferencias exigen temporalmente al país de cumplir la prescripción del CAFTA que exige que los productos textiles importados sean originarios de los Estados Unidos. Nicaragua puede así adquirir los tejidos de económicos proveedores asiáticos, lo que le permite aumentar considerablemente su competitividad en segmentos específicos, por ejemplo el de los pantalones de algodón tejido.

Desde que comenzó la aplicación del CAFTA, el crecimiento de las exportaciones de Nicaragua ha pasado del 2% en 1995 al 15% en 2009. Pese a ello, el éxito de los esfuerzos del país por ascender en la cadena de valor de las prendas de vestir ha sido limitado. En 2009 las exportaciones retrocedieron a los niveles de 2006, a causa de la crisis económica y la recesión económica en los Estados Unidos. También es importante tener en cuenta que en el caso de las prendas de vestir el avance en la cadena de valor presenta particulares dificultades. Las fábricas pertenecen en su mayoría a empresas extranjeras que aplican un modelo de negocio en el que las actividades de mayor valor añadido relativo, correspondientes a los eslabones superiores e inferiores de la cadena, son realizadas por empresas asiáticas. En consecuencia, lo más probable es que sea difícil para Nicaragua seguir avanzando en la cadena de valor.

La expiración en diciembre de 2014 de los niveles de preferencia arancelaria establecidos en virtud del CAFTA-DR, que al parecer ha dado lugar a una contracción del sector de fabricación de prendas de vestir nicaragüense, tendrá también otras repercusiones. Sin embargo, estas serán diferentes para los distintos tipos de prendas de vestir (Gereffi *et al.*, 2014). Por ejemplo, se prevé una contracción significativa en el sector de los tejidos de punto, ya que una gran parte de las prendas de punto nicaragüenses entra en los Estados Unidos al amparo del régimen preferencial. Muchas de las empresas productoras son filiales de grandes fabricantes de prendas de punto radicados en Asia, que pueden trasladar sus pedidos a otras empresas de su red mundial de producción. En lo que concierne a las prendas tejidas, la producción depende, al parecer, de que Nicaragua pueda mantener la producción de tejidos y de la medida en que los costos de otros productores regionales de prendas de mezcilla y caqui, como los Estados Unidos, México y Guatemala, sean competitivos en comparación con los de los proveedores asiáticos. En el caso de ambos tipos de prendas, si se contrae la producción, los compradores pueden buscar otros proveedores para reducir al mínimo los costos de esta perturbación de la oferta. Sin embargo, aún no puede determinarse con claridad cuáles serán las consecuencias de la expiración de los niveles de preferencia arancelaria. Existe la posibilidad de que el antiguo régimen sea sustituido por un nuevo sistema de preferencias. Se han propuesto dos opciones: el proyecto de ley Feinstein y el proyecto de ley Hagan. Con arreglo al proyecto de ley Feinstein se prorrogarían los niveles de preferencia arancelaria para los productos de punto, mientras que de conformidad con el proyecto de ley Hagan la prórroga beneficiaría solo a las prendas tejidas, por lo que las prendas de punto que contengan tejido no originario de los Estados Unidos no tendrían derecho a acceder a los Estados Unidos en régimen de franquicia arancelaria. La opción contemplada en el proyecto de ley Feinstein sería preferible, ya que la industria de productos de punto es mucho más importante para Nicaragua desde el punto de vista de las exportaciones y el empleo. Por ejemplo, los fabricantes de prendas de punto son los principales empleadores en el sector de prendas de vestir del país. En consecuencia, si las preferencias no se prorrogan, los fabricantes tendrán que trabajar junto con los compradores para establecer cadenas de suministro que satisfagan la norma de origen que se aplica en la cadena de producción del hilo en adelante.

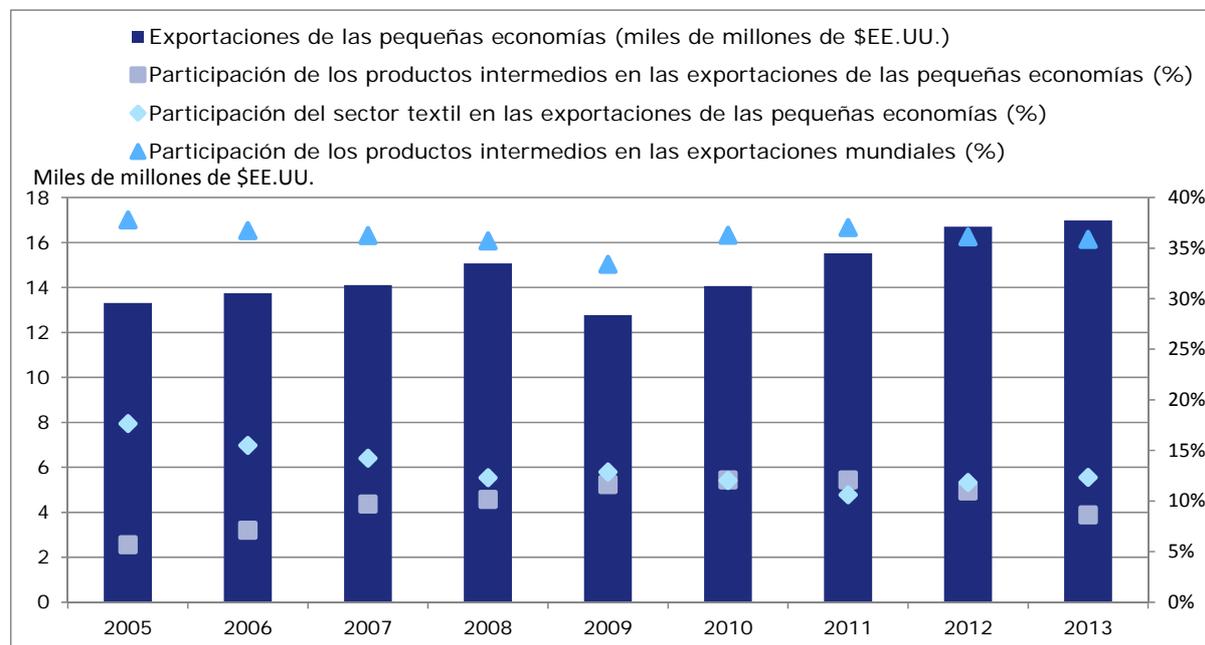
Es cierto que la apertura a la inversión extranjera y los niveles de preferencia arancelaria establecidos en el CAFTA-DR han facilitado el desarrollo de la cadena de valor mundial de las prendas de vestir. Ambas cosas han contribuido de manera significativa a la economía nicaragüense. Sin embargo, sigue habiendo dificultades que es preciso superar en relación con el avance en la cadena de valor mundial y la expiración de los niveles de preferencia arancelaria. La evolución de la cadena de valor de las prendas de vestir en el futuro próximo dependerá de la prórroga de las preferencias y de que las empresas de propiedad extranjera trasladen o no su producción a otras fábricas de su red mundial.

Fuente: Frederick *et al.* (2014); Fernández-Stark *et al.* (2011).

3.28. En el gráfico 10 se representa, en una primera aproximación, la importancia del sector textil para las exportaciones de las pequeñas economías y la posición de estas en la cadena de valor de los productos textiles y las prendas de vestir. Las exportaciones de productos textiles ascendieron a casi 17.000 millones de dólares EE.UU. en 2013, lo que representa el 12% de las exportaciones totales de las pequeñas economías. Entre 2005 y 2007 disminuyó la participación del sector textil en las exportaciones, probablemente a causa de la eliminación progresiva de los contingentes establecidos de conformidad con el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC. Posteriormente, las exportaciones se han mantenido en un nivel relativamente estable.

3.29. La participación de los productos intermedios en las exportaciones de las pequeñas economías se ha situado en torno al 10% en los últimos años, lo que indica que las pequeñas economías tienden a producir principalmente prendas de vestir acabadas. Esa pequeña participación de los productos intermedios contrasta con su amplia participación a nivel mundial, del 35%. Así pues, en comparación con el resto del mundo, las pequeñas economías tienden a especializarse en las etapas de montaje de la producción de prendas de vestir, mientras que otros países tienden a producir más productos textiles intermedios, tales como hilos y tejidos.

Gráfico 10. Exportaciones del sector textil de las pequeñas economías y participación de los productos intermedios



Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la clasificación CGCE para distinguir entre productos intermedios y productos finales. Los textiles y productos textiles corresponden a la sección XI (capítulos 50 a 63) del SA de 2002.

3.30. En el cuadro 6 se ofrece información más detallada, a nivel regional, sobre las exportaciones e importaciones de productos textiles. Las pequeñas economías de América del Sur y América Central son los principales comerciantes de productos textiles; en 2013, de un total de 17.000 millones de dólares EE.UU. de exportaciones y 12.500 millones de dólares EE.UU. de

importaciones, 10.000 millones y 8.000 millones, respectivamente, correspondieron a esas economías. Los productos textiles son de suma importancia para las pequeñas economías de África, Asia, América del Sur y América Central, como muestra la participación relativamente alta de dichos productos en las exportaciones de mercancías y el valor sustancialmente superior a 1 de la ventaja comparativa manifiesta (VCM).

3.31. El cuadro 6 confirma que, en la cadena de valor, las pequeñas economías se sitúan en la etapa de montaje, ya que entre el 67% y el 82% de los productos textiles que importan son insumos intermedios, mientras que solo entre el 3% y el 13% de sus exportaciones de productos textiles son productos intermedios. Aunque entre 2003 y 2013 han aumentado tanto las exportaciones como las importaciones de productos textiles, lo cierto es que la importancia relativa de estos productos para las pequeñas economías ha disminuido. En 2003 los productos textiles constituían el 22% de las exportaciones y el 10% de las importaciones de las pequeñas economías, mientras que en 2013 los porcentajes descendieron al 12% y el 6%, respectivamente.

Cuadro 6. Exportaciones e importaciones de productos textiles intermedios y finales de las pequeñas economías, por región

2013	Exportaciones				Importaciones			
	Miles de millones de \$EE.UU.	Participación en el total del grupo (%)	VCM	Productos intermedios (%)	Miles de millones de \$EE.UU.	Participación en el total del grupo (%)	VCM	Productos intermedios (%)
Pequeñas economías	16,98	12%	3,01	9%	12,52	6%	1,53	70%
África	1,00	28%	6,80	13%	0,49	7%	1,70	77%
Asia/Pacífico	5,05	17%	4,16	6%	2,46	7%	1,74	82%
Caribe	0,92	3%	0,78	3%	1,50	4%	1,01	69%
América Central y América del Sur	10,01	13%	3,24	10%	8,08	7%	1,62	67%
2003								
Pequeñas economías	11,27	22%	3,71	5%	7,83	10%	1,79	68%
África	1,08	46%	7,89	6%	0,50	15%	2,59	89%
Asia/Pacífico	3,53	28%	4,77	6%	2,00	17%	2,93	88%
Caribe	2,46	17%	2,90	1%	1,88	11%	1,82	53%
América Central y América del Sur	4,19	19%	3,20	7%	3,45	8%	1,41	63%

Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la clasificación CGCE para distinguir entre productos textiles intermedios y finales. Los textiles y productos textiles corresponden a la sección XI (capítulos 50 a 63) del SA de 2002. Para una definición de la VCM, véase la nota 11.

3.32. En el cuadro 7 se presenta la distribución geográfica de la participación de las pequeñas economías en la cadena de valor de los productos textiles indicando la participación de los distintos mercados de exportación e importación de una selección de productos textiles y del conjunto del sector textil. Los productos textiles seleccionados son sensiblemente homogéneos, ya que los capítulos 61 (Tejidos de punto) y 62 (Prendas de vestir, excepto las de punto) del SA constan casi por entero de productos acabados, mientras que los otros capítulos están constituidos casi únicamente por materias primas o insumos intermedios. Es importante destacar dos observaciones.

3.33. En primer lugar, la pequeña participación de las importaciones intrarregionales de productos textiles intermedios, como el algodón, los filamentos sintéticos o artificiales y las fibras discontinuas, o los tejidos de punto, indica la escasa integración regional de las cadenas de valor de los productos textiles. Por ejemplo, las pequeñas economías de América del Sur y América Central importan el 70% de sus productos intermedios de algodón de América de Norte, el 19% de Asia y solo el 10% de otras economías de América del Sur y América Central. Las importaciones intrarregionales de tejidos de punto son mayores (24%), pero aún así inferiores a las procedentes de América de Norte (35%) y Asia (41%).

3.34. En segundo lugar, Europa y América de Norte son los principales mercados de las exportaciones de productos acabados (capítulos 61 y 62 del SA), ya que reciben entre el 75% y el 97% de las exportaciones de prendas de vestir. Mientras que las pequeñas economías de África y Asia y el Pacífico exportan más prendas de vestir a Europa que a América del Norte, las del Caribe y América del Sur y América Central exportan casi exclusivamente al mercado norteamericano. Por ejemplo, en el caso de las prendas de punto (capítulo 61 del SA), las tres pequeñas economías africanas exportan el 70% de sus productos a Europa, el 5% a América del Norte y el 21% a África; y las pequeñas economías de Asia y el Pacífico exportan el 52% de sus productos a Europa y el 37% a América del Norte. El Caribe y América del Sur y América Central exportan el 96% y el 90% de sus prendas de punto a América del Norte.

Cuadro 1. Importaciones y exportaciones de productos textiles de las pequeñas economías (por región) e interlocutores comerciales

Pequeñas economías (por región)	SA (2 dígitos)	Capítulo	Importaciones (valor y % por región importadora)							Exportaciones (valor y % por región exportadora)						
			Millones de \$EE.UU.	África	Asia	Caribe	Europa	América del Norte	América del Sur y América Central	Millones de \$EE.UU.	África	Asia	Caribe	Europa	América del Norte	América del Sur y América Central
África	50 a 51	Seda y lana (cruda, hilados, tejidos)	32,6	6	65	0	29	0	0	20,9	56	14	0	28	2	0
	52	Algodón (crudo, hilados, tejidos)	199,6	24	73	0	3	0	1	57,8	72	11	0	17	0	0
	53	Fibras textiles vegetales	2,5	0	32	0	66	1	0	0,4	21	27	0	53	0	0
	54 a 55	Filamentos sintéticos o artificiales y fibras discontinuas	75,1	1	86	0	12	0	0	8,2	76	16	0	8	0	0
	60	Tejidos de punto	18,4	2	76	0	22	0	0	31,9	87	12	0	1	0	0
	61	Prendas de vestir de punto	30,6	18	53	0	26	0	1	478,2	21	2	0	70	5	0
	62	Prendas de vestir, excepto las de punto	59,3	10	73	0	16	1	0	387,0	14	3	0	30	48	2
	50 a 63	Productos textiles intermedios y acabados	489,1	14	71	0	14	0	0	995,2	25	4	0	47	21	1
Asia/Pacífico	50 a 51	Seda y lana (cruda, hilados, tejidos)	29,8	0	82	0	17	0	0	0,7	2	77	0	19	0	0
	52	Algodón (crudo, hilados, tejidos)	591,5	0	97	0	2	0	0	46,7	3	84	1	4	2	0
	53	Fibras textiles vegetales	21,1	0	96	0	3	1	0	96,6	3	39	0	30	20	1
	54 a 55	Filamentos sintéticos o artificiales y fibras discontinuas	525,8	0	85	0	10	4	0	52,7	4	34	0	36	5	8
	60	Tejidos de punto	531,0	0	84	0	16	0	0	39,8	3	85	0	6	3	0
	61	Prendas de vestir de punto	167,2	0	95	0	3	1	0	2.527,9	0	7	0	52	37	1
	62	Prendas de vestir, excepto las de punto	195,8	0	94	0	3	2	0	2.142,0	0	9	0	43	43	1
	50 a 63	Productos textiles intermedios y acabados	2.471,9	0	88	0	9	2	0	5.044,5	1	11	0	46	38	1

			Importaciones (valor y % por región importadora)							Exportaciones (valor y % por región exportadora)						
Caribe	50 a 51	Seda y lana (cruda, hilados, tejidos)	24,9	0	73	0	19	8	0	0,5	73	0	0	9	16	1
	52	Algodón (crudo, hilados, tejidos)	430,5	0	17	0	3	76	4	2,6	0	13	1	34	6	45
	53	Fibras textiles vegetales	3,5	0	43	0	11	26	19	3,2	0	0	0	10	82	8
	54 a 55	Filamentos sintéticos o artificiales y fibras discontinuas	237,4	0	47	0	5	44	4	1,8	0	16	13	10	18	43
	60	Tejidos de punto	96,3	0	28	0	4	65	3	0,7	0	7	1	2	73	19
	61	Prendas de vestir de punto	154,3	0	67	1	12	14	6	406,1	0	1	0	1	96	1
	62	Prendas de vestir, excepto las de punto	191,0	0	32	1	15	46	6	351,4	0	1	1	7	90	1
	50 a 63	Productos textiles intermedios y acabados	1.495,6	0	33	0	9	53	5	922,4	0	1	1	4	93	1
América del Sur y América Central	50 a 51	Seda y lana (cruda, hilados, tejidos)	30,6	0	35	0	10	44	12	2,9	2	6	0	58	7	27
	52	Algodón (crudo, hilados, tejidos)	1.694,2	0	19	0	1	70	10	244,6	0	4	6	4	16	71
	53	Fibras textiles vegetales	9,3	1	56	3	15	12	13	15,0	0	47	1	43	7	1
	54 a 55	Filamentos sintéticos o artificiales y fibras discontinuas	1.640,9	0	35	0	2	50	13	249,8	0	1	2	0	19	78
	60	Tejidos de punto	1.219,3	0	41	0	0	35	24	242,1	0	1	1	0	4	94
	61	Prendas de vestir de punto	1.375,9	0	45	0	4	16	35	6.647,5	0	1	0	2	90	7
	62	Prendas de vestir, excepto las de punto	1.053,8	1	47	0	7	21	24	2.186,4	0	1	0	1	86	11
	50 a 63	Productos textiles intermedios y acabados	8.077,4	0	35	0	3	41	20	10.012,2	0	1	0	2	81	16

Fuente: Base de datos BACI del CEPIL.

3.2 Cadenas de valor de los servicios

3.2.1 Turismo

3.35. El turismo es un sector de gran importancia para muchos países en desarrollo y, en particular, para las pequeñas economías. El gráfico 11 muestra la contribución directa del turismo al PIB en las pequeñas economías y en el mundo en años seleccionados. En 2013, el turismo representó por término medio casi el 9% del PIB en 30 pequeñas economías, tres veces más que en el mundo en su conjunto (3%). A nivel regional, la participación media del turismo en el PIB fue del 16% en tres pequeñas economías de África, el 14% en las pequeñas economías de Asia y el Pacífico, el 8% en el Caribe y únicamente el 4% en América Central y América del Sur.

3.36. Las pequeñas economías difieren en cuanto a su dependencia del turismo. El turismo representa el 48% del PIB en Maldivas, frente a solo el 1% en Papua Nueva Guinea, el Paraguay y Suriname. En Cuba, un destino turístico importante, la participación del turismo en el PIB es de solo el 3%, lo que es indicativo de la diversificación de la economía cubana. La contribución del turismo al PIB varía no solo según el país sino también con el tiempo, especialmente en las pequeñas economías que son destinos turísticos destacados. Por ejemplo, la contribución del turismo al PIB de la República de Seychelles fue del 19% en 2003, aumentó al 29% en 2008 y descendió al 21% en 2013.

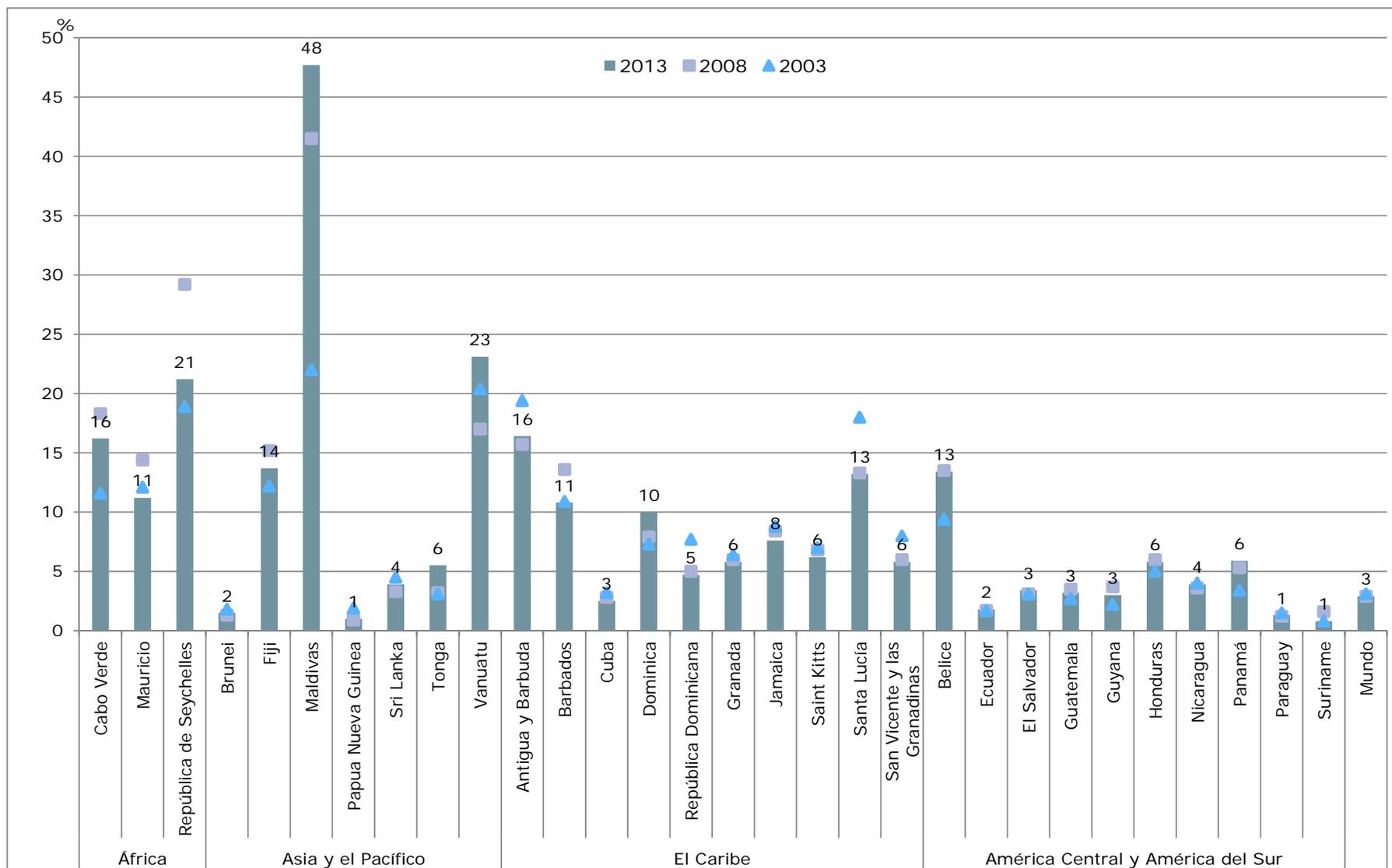
3.37. La cadena de valor del turismo integra distintas actividades nacionales e internacionales. Comprende, en particular los siguientes componentes esenciales: organización y reserva de viajes, transporte, alojamiento, suministro de alimentos y bebidas, artesanías, excursiones, y activos culturales y naturales (UNWTO, 2013). Los vínculos internacionales que se establecen en la cadena de valor suelen estar relacionados con la organización y reserva de viajes y con el transporte internacional. Sin embargo, la mayoría de las actividades de la cadena de valor del turismo se realizan en el país de destino y guardan relación con los servicios de alojamiento y restauración, y con el suministro de otros productos y servicios nacionales a los turistas.

3.38. El turismo ha establecido numerosas concatenaciones regresivas con otros sectores de la economía nacional, como la agricultura (por ejemplo, el suministro de productos alimentarios a los establecimientos hoteleros), la construcción, las comunicaciones, los servicios públicos (por ejemplo, el suministro de electricidad y agua a los hoteles) y la gestión de conferencias y eventos. En el gráfico 12 se tiene en cuenta la función más amplia que desempeña el turismo en la economía nacional y, por ello, se muestra la contribución tanto directa como indirecta al PIB de los viajes y el turismo en 2013. La contribución indirecta al PIB abarca la inversión de capital, el gasto público y las concatenaciones regresivas del turismo, es decir, las compras de productos y servicios nacionales efectuadas por los sectores de los viajes y el turismo, que se consideran como entradas en los resultados finales del sector turístico.

3.39. En el gráfico 12 se muestra que la importancia del turismo para las pequeñas economías aumenta significativamente si se toman en consideración los vínculos de las cadenas de suministro nacionales, la inversión de capital y el gasto público. En concreto, la contribución directa al PIB de los viajes y el turismo es, por término medio, del 9%, mientras que su contribución total (directa más indirecta) representa, en promedio, el 24% del PIB de una pequeña economía. Asimismo, la contribución indirecta suele ser mayor que la directa en la mayoría de las pequeñas economías. Por ejemplo, en Barbados, las actividades de los sectores de los viajes y el turismo aportan directamente un 11% al PIB, mientras que su contribución indirecta representa una cuarta parte (25%) del PIB nacional.

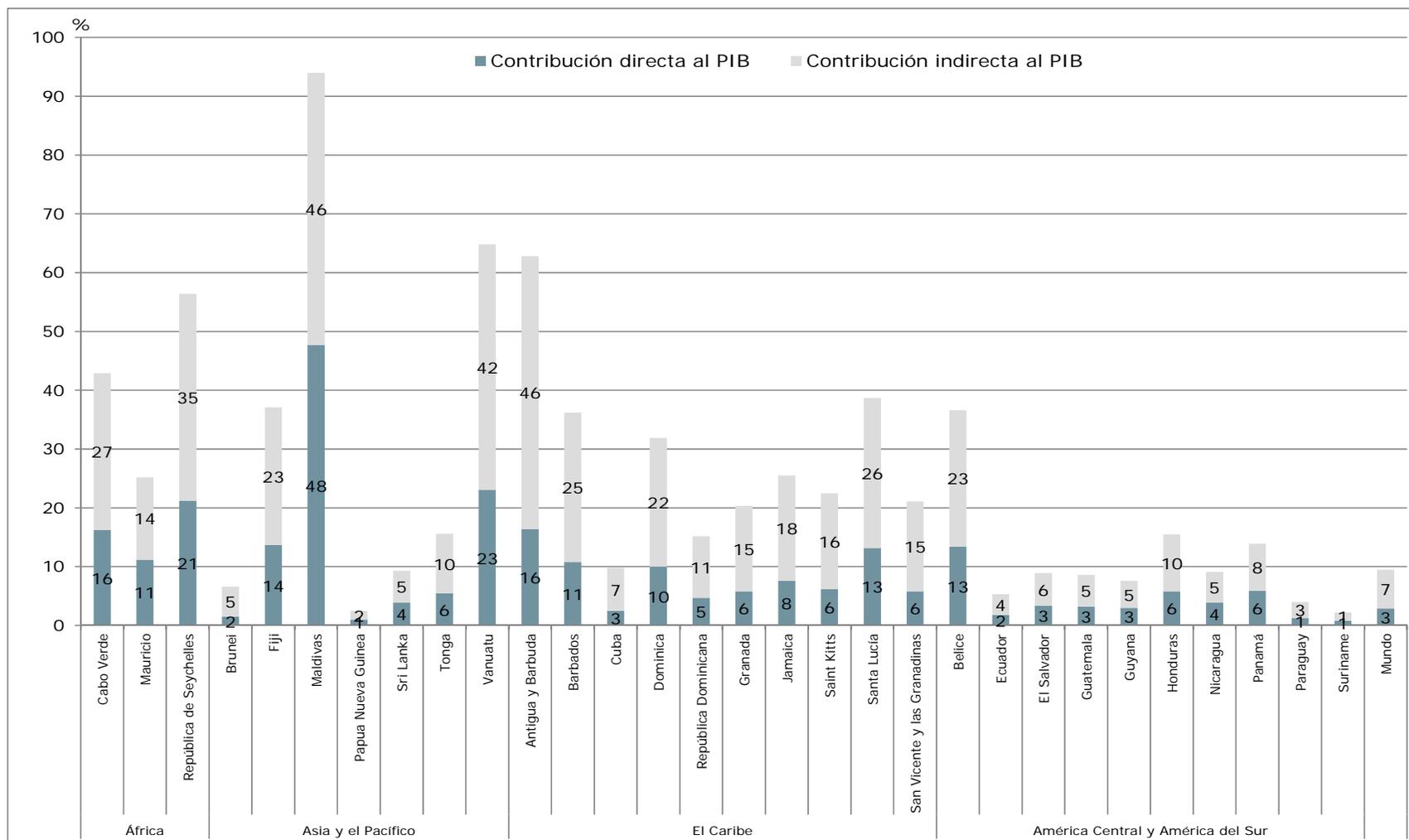
3.40. Por tanto, si la explotación de la cadena de valor del turismo propicia el establecimiento de concatenaciones regresivas con otros sectores, puede contribuir a la diversificación económica de las pequeñas economías. Si esa cadena de valor se integra adecuadamente en los planes de desarrollo nacional, puede contribuir al crecimiento de sectores como la agricultura, la pesca y los servicios. Pero si la planificación y la gestión no son adecuadas, el turismo también puede tener repercusiones sociales y ambientales negativas, degradar el medio ambiente del que depende, y dañar los ecosistemas.

Gráfico 11. Contribución directa del turismo al PIB en las pequeñas economías y en el mundo, 2003, 2008 y 2013



Fuente: Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC).

Gráfico 12. Contribución directa e indirecta del turismo al PIB en las pequeñas economías y en el mundo, 2013



Fuente: Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC).

Nota: La contribución indirecta al PIB de los viajes y el turismo incluye la inversión de capital, el gasto público para apoyar la actividad turística y las concatenaciones regresivas, es decir, las compras de productos y servicios nacionales efectuadas por los sectores de los viajes y el turismo, que se consideran como entradas en los resultados finales del sector turístico.

3.41. Los datos sobre las exportaciones de viajes, que abarcan tanto los viajes de trabajo como personales, ilustran también la importancia del turismo para las pequeñas economías. El cuadro 6 del anexo muestra que todas las pequeñas economías, excepto Papua Nueva Guinea y Cuba, tienen una ventaja comparativa manifiesta en las exportaciones de servicios de viajes.¹³ En comparación con otras regiones, las mayores exportaciones de viajes se registran en las 10 pequeñas economías del Caribe y representan 10.777 millones de dólares EE.UU., y los principales exportadores son la República Dominicana, Cuba y Jamaica. Concretamente, en 2011, las exportaciones de viajes de todas las pequeñas economías del Caribe, excepto Cuba, representaron entre dos tercios y el 85% de las exportaciones totales de servicios.

3.42. El turismo puede ser un motor del desarrollo. Fue decisivo para que Cabo Verde y Maldivas dejaran de tener la condición de PMA en 2007 y 2011, respectivamente (Honeck, 2012). El cuadro 6 del anexo muestra que, entre 2005 y 2011, Maldivas registró el mayor crecimiento anual de las exportaciones de viajes (37%) y es el principal exportador de servicios de turismo entre las pequeñas economías de Asia y el Pacífico. Maldivas tiene asimismo la economía más especializada y sus exportaciones de viajes representan el 93,4% de las exportaciones nacionales de servicios. De forma análoga, las exportaciones de viajes de Cabo Verde aumentaron un 20% anual entre 2005 y 2011 y representaron el 66% de las exportaciones nacionales de servicios en 2011.

3.43. Puesto que el turismo puede favorecer el desarrollo, es importante comprender qué tipo de turismo puede beneficiar a las pymes. Por ejemplo, en el marco de un proyecto financiado por la UE, el sector del turismo del Pacífico Sur puso en marcha un proyecto para organizar talleres de sensibilización sobre el sector de los cruceros en la región del Pacífico que, a la sazón, obtuvieron resultados socioeconómicos positivos. Este ejemplo se ilustra en el recuadro 7.

Recuadro 7. Crecimiento y desarrollo sostenibles del sector de los cruceros en el Pacífico

Financiado por la UE y ejecutado por la Organización de Turismo del Pacífico Sur, uno de los principales objetivos del proyecto era organizar talleres sobre el acondicionamiento de los puertos en ocho países para dar a conocer mejor los cuatro componentes básicos del sector de los cruceros: el diseño de excursiones para pasajeros, la importancia de la infraestructura marina y los servicios de apoyo, los aspectos referentes a la gestión, y la comercialización y promoción de destinos de cruceros. Los talleres se celebraron en 2013 en Vanuatu, Samoa, Tonga, las Islas Cook, las Islas Salomón, el puerto de Palau, Kiribati y las Islas Marshall. Uno de los resultados más importantes fue una mejor comprensión del potencial que tiene la región del Pacífico como destino de cruceros. Los funcionarios de la región que trabajaban en el sector entendieron mejor las necesidades específicas del mercado nacional e internacional del turismo de cruceros. Las principales repercusiones del proyecto fueron el aumento de la inversión nacional y extranjera, el crecimiento del empleo, sobre todo el de la mujer, y la mejora del bienestar de los consumidores.

Fuente: OCDE/OMC, Relatos de experiencias concretas en relación con la Ayuda para el Comercio (2015), "South Pacific Tourism Industry".

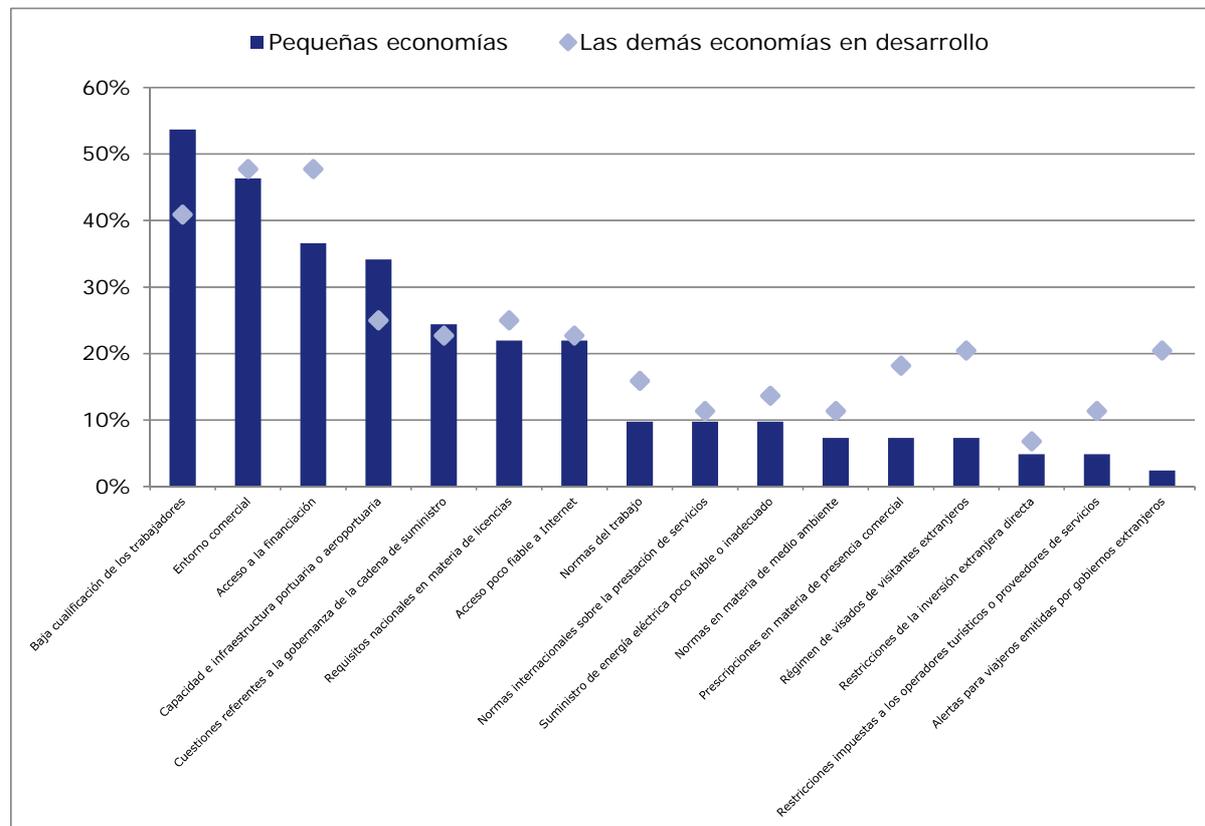
3.44. El desarrollo de la cadena de valor del turismo y la consolidación de las concatenaciones regresivas plantean distintos problemas a los países en desarrollo. El gráfico 13 presenta las principales dificultades operativas a que hacen frente los proveedores de los países en desarrollo que participan en las cadenas de valor del turismo. Más de la mitad de los 41 proveedores de pequeñas economías que respondieron a la encuesta de la OCDE y la OMC citaron la baja cualificación de los trabajadores como la principal dificultad operativa. La segunda dificultad más citada (46%) fue el entorno comercial. Asimismo, más de un tercio de los proveedores de las pequeñas economías mencionó el acceso a la financiación y la capacidad e infraestructura portuaria o aeroportuaria.

3.45. En cambio, muy pocos encuestados mencionaron como obstáculo las restricciones impuestas a los operadores turísticos o a la IED. Las tres dificultades operativas más importantes son las mismas para los 44 proveedores de los demás países en desarrollo, que sin embargo se

¹³ La ventaja comparativa manifiesta mide el grado de especialización de las exportaciones de un país respecto del conjunto de los países del mundo. Concretamente, un país tiene una ventaja comparativa manifiesta en turismo si la participación del turismo en las exportaciones de servicios de ese país es mayor que la participación del turismo en las exportaciones mundiales de servicios.

refirieron en menor medida a la baja cualificación de los trabajadores y señalaron el acceso a la financiación como la principal dificultad operativa.

Gráfico 13. Principales dificultades operativas de los proveedores de países en desarrollo que participan en las cadenas de valor del turismo



Fuente: Cuestionario de la OCDE/OMC, 2013.

Nota: Basado en las respuestas de 41 proveedores de pequeñas economías y 44 proveedores de otras economías en desarrollo.

3.46. Según la encuesta de la OCDE y la OMC, las principales dificultades a que hacen frente las empresas del sector turístico para establecer concatenaciones regresivas son la incapacidad para cumplir las normas internacionales en materia de hostelería, la falta de diálogo con las autoridades, el marco reglamentario de las empresas y la incapacidad para cumplir las normas de calidad e inocuidad de los alimentos (OCDE/OMT/OMC, 2013). Lejárraga y Walkenhorst (2013) concluyen que un entorno comercial sólido y un régimen comercial liberal facilitan las concatenaciones regresivas del sector del turismo, que a su vez pueden contribuir a la diversificación de la economía nacional.

3.47. Habida cuenta de las numerosas concatenaciones del turismo con otros sectores de la economía, como las infraestructuras, las artesanías o la agricultura, los distintos ministerios y organismos de aplicación deben coordinar la política de turismo y la ayuda para el comercio destinada al turismo (Jansen, 2013). De forma análoga, Hoeneck (2012) sostiene que, si el propósito del turismo es aliviar la pobreza y aumentar el empleo local, la planificación de la política de turismo debe prever mecanismos específicos para ello, y que también sería necesaria la cooperación de los sectores público y privado, y una supervisión reglamentaria.

3.48. Sin embargo, aunque el turismo puede contribuir al desarrollo económico de las pequeñas economías, también hace que los países sean vulnerables a las perturbaciones de la demanda, como las registradas a partir de 2008 con la crisis financiera y económica. Asimismo, las alertas para viajeros emitidas en respuesta a los desastres naturales, la agitación política o el terrorismo pueden perjudicar al turismo (OMC, 2009). Por fortuna, el turismo tiene la capacidad de recuperarse con relativa rapidez de las perturbaciones de la demanda. Por ejemplo, la crisis

económica de 2009 afectó al empleo en hoteles y restaurantes en menor medida que en otros sectores (OMT, 2013).

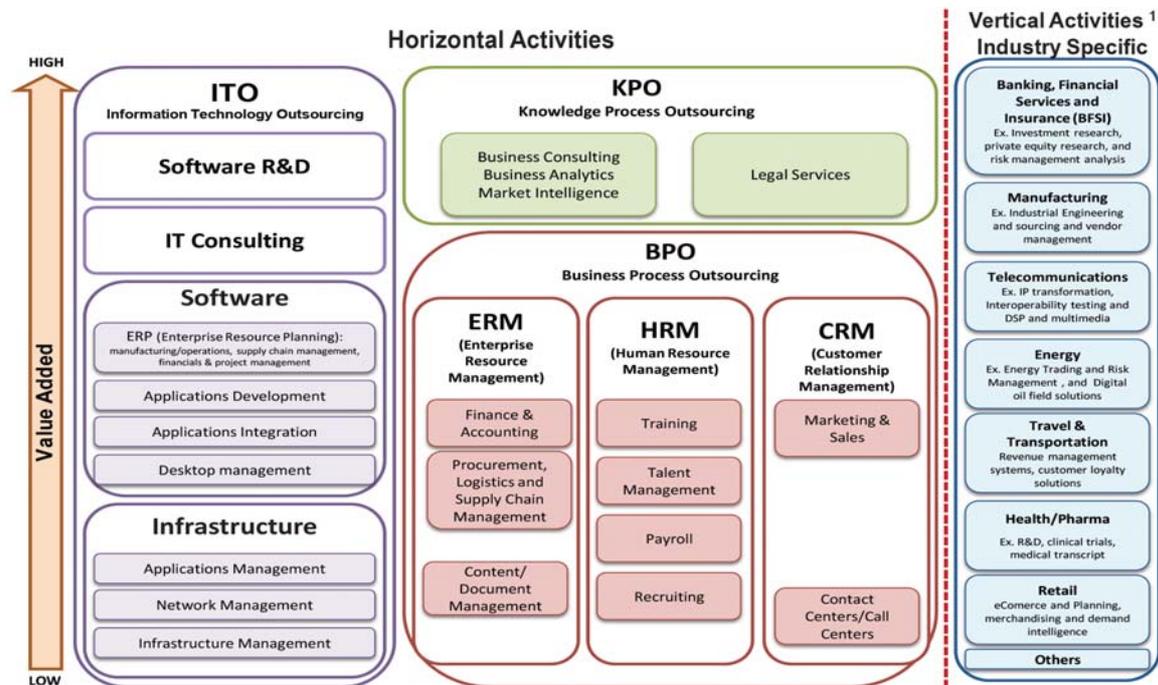
3.49. Christian *et al.* identifican cuatro maneras en que los países pueden progresar en las cadenas de valor del turismo. En primer lugar, la IED puede contribuir a mejorar el tamaño y la calidad de la infraestructura hotelera. En el período comprendido entre 2003-2008, la IED fue un importante motor de crecimiento del turismo en las pequeñas economías (UNCTAD, 2013a). Por ello, un régimen de IED transparente y previsible podría suscitar el interés de los inversores por el desarrollo de la infraestructura turística. En segundo lugar, los operadores de turismo pueden mejorar sus servicios desde el punto de vista funcional si en vez de servir de guías locales para los operadores de excursiones pasan a prestar servicios a un agente extranjero en calidad de organizadores a nivel local o nacional. En tercer lugar, mediante las tecnologías de la información pueden comercializar sus productos a través de Internet y utilizar sistemas de reserva en línea.

3.50. En cuarto lugar, los países pueden intensificar o ampliar su oferta de productos turísticos, así como diversificarse en nuevos mercados. Por ejemplo, la República de Seychelles se ha ido diversificando para atraer visitantes de Asia y no dedicarse únicamente a los mercados tradicionales de los países desarrollados; por su parte, Mauricio se ha centrado en convertirse en un destino de turismo médico (UNCTAD, 2013a).

3.2.2 Externalización de la tecnología de la información y los procesos empresariales

3.51. El gráfico 14 muestra la amplia variedad de servicios que las empresas pueden decidir deslocalizar y que se suelen suministrar con carácter transfronterizo, es decir, en el modo 1 según la terminología del AGCS. Se trata de servicios relacionados con la externalización de la tecnología de la información, la externalización de los procesos empresariales y la externalización de los procesos del conocimiento. Las pequeñas economías pueden optar por la prestación deslocalizada de servicios en aquellas actividades que guarden relación con su capacidad en materia de infraestructura, su estructura de costos y las competencias de su fuerza de trabajo local.

Gráfico 14. Servicios deslocalizados



1. Vertical Activities, Industry Specific: Each industry has its own value chain. Within each of these chains, there are associated services that can be offshored. This diagram captures the industries with the highest demand for offshore services. This graphical depiction of vertical activities does not imply value levels. Each industry may include ITO, BPO, and advanced activities.

Fuente: Gereffi et al. (2011b).

Nota: En inglés solamente.

3.52. Solo unas cuantas pequeñas economías han logrado con relativo éxito desarrollar un sector de servicios de tecnología de la información y de externalización de los procesos empresariales. El cuadro 6 del anexo muestra que los servicios de informática e información representan únicamente el 1,7% de las pequeñas economías, mientras que otros servicios prestados a las empresas representan el 7,3%. De las 32 pequeñas economías, Sri Lanka, Mauricio y Jamaica son los tres mayores exportadores de servicios de informática e información.

3.53. Jamaica tiene una ventaja geográfica como lugar de inversión "cercano" (*nearshore*) a América del Norte, ya que comparten el mismo huso horario y el inglés como idioma principal. El sector de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) creció significativamente en la última década con el apoyo del Gobierno (UNCTAD, 2013). En concreto, gracias a ese apoyo, la infraestructura de las telecomunicaciones de Jamaica recibió un gran volumen de IED, que contribuyó asimismo a la expansión de la Zona Franca de Montego Bay, donde se concentran empresas del sector de las tecnologías de la información. Igualmente, algunos países de América Central, como la República Dominicana, El Salvador y Guatemala, se están posicionando como plataformas "cercanas" para la prestación de servicios deslocalizados al mercado hispano de los Estados Unidos (Fernández-Stark *et al.*, 2011).

3.54. El cuadro 8 ilustra la situación de los servicios deslocalizados en la República Dominicana, El Salvador y Guatemala, tres países que se han integrado en la cadena de valor mundial principalmente a través de los servicios de atención telefónica que suministran al mercado hispano de los Estados Unidos. A consecuencia de su integración en la cadena valor, entre 2006 y 2010 también aumentó el empleo en ese sector, y los tres países prevén que siga esa expansión. Desde entonces, Guatemala y la República Dominicana han ampliado sus servicios de externalización de los procesos empresariales y facilitan a sus clientes servicios de atención telefónica en español e inglés, servicios financieros y de contabilidad, subcontratación de recursos humanos y gestión de la cadena de suministro. Ambos países se proponen seguir cumpliendo las normas mundiales en sus centros de atención telefónica y el número de institutos de formación ha aumentado.

3.55. La atención telefónica en inglés se ha convertido en un servicio importante porque los centros de llamadas atienden sobre todo a clientes de los Estados Unidos. Por ello, la formación en inglés es un aspecto destacado, al igual que los programas para mejorar los servicios de atención al cliente. La incorporación de estos dos aspectos en los centros de atención telefónica es un ejemplo de importantes mejoras introducidas en la cadena de valor para responder a las nuevas necesidades de los clientes de los Estados Unidos. Transactel, gran empresa de Guatemala, está tratando de imitar el modelo de universidad corporativa de la India con el establecimiento de una universidad dentro de la empresa, que imparta a los empleados cursos relacionados con su rama de actividad. Cuando los países se integran en la cadena de valor, los sectores económicos tienen muchas maneras de expandirse y de progresar (Fernández-Stark *et al.*, 2011).

Cuadro 8. Sector de servicios deslocalizados, pequeñas economías seleccionadas de América Central

		República Dominicana	El Salvador	Guatemala
Punto de entrada		Centro de atención telefónica en español	Centro de atención telefónica en español	Centro de atención llamadas en español
Actividad de mayor valor en 2010		Externalización de procesos empresariales, servicios financieros y de contabilidad, subcontratación de recursos humanos	Centro de contacto	Externalización de procesos empresariales, servicios financieros y de contabilidad
Empleo en el sector	2006	18.000	4.700	
	2008	22.000	6.800	6.500
	2010	25.000	9.000	9.000
Número de centros deslocalizados en 2010		65	38	50

Fuente: Fernández-Stark *et al.* (2011).

3.56. Sri Lanka está logrando con éxito emular a la India y posicionarse como destino de deslocalización de servicios de tecnología de la información y de los procesos empresariales. En el recuadro 8 se describe con más detallada la situación de ese sector en Sri Lanka.

Recuadro 8. Externalización de la tecnología de la información y los procesos empresariales en Sri Lanka

Sri Lanka ha conseguido establecerse como destino para la deslocalización de servicios de desarrollo de programas de tecnología de la información y la externalización de procesos empresariales. Colombo, la capital del país, se considera ya uno de los principales destinos para ello y, en una clasificación de las 100 principales ciudades para la externalización, ocupa el puesto 19. Solo figuran en la clasificación otras cuatro ciudades de las 32 pequeñas economías. A diferencia de Colombo, Managua (Nicaragua), Port Louis (Mauricio), Ciudad de Guatemala (Guatemala) y Asunción (Paraguay) ocupan puestos inferiores de la clasificación: 87, 89, 92 y 94, respectivamente. Asimismo, Sri Lanka ocupaba el puesto 21 en una clasificación de los 50 principales países para la externalización de servicios, en la que también figuraban otras pequeñas economías, a saber, Jamaica (33), Panamá (34) y Mauricio (36). La National Outsourcing Association (NOA) del Reino Unido designó a Sri Lanka en 2013 como "Destino del año para la externalización de servicios".

Según la Junta de Inversiones de Sri Lanka, los sectores clave con posibilidades de crecimiento en el país son los servicios del conocimiento, que incluyen el desarrollo de programas de tecnología de la información, la externalización de los procesos empresariales y de los procesos del conocimiento, los servicios basados en la tecnología de la información y los centros de formación en tecnología de la información. Sri Lanka presta especial atención al desarrollo de competencias especializadas y se propone convertirse en un centro de excelencia.

Hay en Sri Lanka más de 300 empresas que se dedican a la tecnología de la información y a la externalización de los procesos empresariales; la mayoría son pymes, pero también hay unas cuantas empresas grandes. Las principales empresas mundiales de esos sectores presentes en Sri Lanka son las siguientes: HSBC, WNS Global Services, Aviva, Microsoft, Motorola, Industrial & Financial Systems (IFS), Amba Research, RR Donnelley, Quattro, Virtusa, eCollge, Valista, Millennium Information Technology e Innodata Isogen.

Sri Lanka ha desarrollado una industria del *software* orientada a la exportación, que se centra en las telecomunicaciones, los servicios bancarios, financieros y de seguros y la realización de pruebas de *software*. En 2010, el sector estaba formado por 147 empresas, de las cuales el 60% era de propiedad nacional, el 29% de propiedad extranjera y el 11% de propiedad mixta. Si bien las empresas de propiedad nacional suelen ser pymes, las de propiedad extranjera y las empresas mixtas son más grandes y son ellas las que realizan el grueso de las exportaciones. El cuadro 6 del anexo muestra que las exportaciones de servicios de informática e información aumentaron en Sri Lanka un 28% anual entre 2005 y 2011, y en 2011 representaron 355 millones de dólares EE.UU., o el 12% de las exportaciones de servicios. Asimismo, Sri Lanka es la única pequeña economía que tiene una ventaja comparativa manifiesta en la exportación de esos servicios.

Habida cuenta del reducido tamaño del mercado interno, la internacionalización de las actividades es un factor importante para el desarrollo y el crecimiento del sector. Otros motores de la demanda interna de aplicaciones informáticas son la expansión de la telefonía móvil y el rápido crecimiento de la banda ancha móvil, así como los programas de desarrollo de infraestructuras rurales impulsados por el Gobierno.

En Sri Lanka, el sector de la externalización de los procesos empresariales se centra en los servicios financieros y de contabilidad, la investigación y el desarrollo, los servicios de ingeniería, los centros de atención telefónica y los servicios jurídicos del Reino Unido. En concreto, el sector de los servicios financieros y de contabilidad ha crecido notablemente. En la actualidad, Colombo reúne al mayor grupo de profesionales de la contabilidad, de habla inglesa y con cualificaciones del Reino Unido, fuera del Reino Unido. Comparado con el sector de los servicios de informática e información, el aumento de las exportaciones de otros servicios prestados a las empresas ha sido bastante modesto (un 6% anual), pero sigue representando el 9% de las exportaciones totales de servicios.

Dado que el Gobierno de Sri Lanka ha señalado que la tecnología de la información y la externalización de los procesos empresariales son sectores de crecimiento prioritario para el desarrollo económico, otorga incentivos financieros para promover la inversión. Por ejemplo, las moratorias fiscales duran entre 5 y 12 años y se conceden ayudas para las actividades de formación, consultoría experta, comercialización y mejora de los sistemas de calidad (CMMi, COPC, ISO, etc.), así como para otras actividades de desarrollo.

Además de la ayuda financiera, otros factores que han contribuido al desarrollo de los sectores de la tecnología de la información y la externalización de los procesos empresariales son los bajos costos laborales y una fuerza de trabajo capacitada y de habla inglesa. La enseñanza es gratuita hasta la educación secundaria y tiene una amplia cobertura, lo que explica la alta tasa de alfabetización del país: el 91%. Hay 15 universidades públicas y numerosas universidades privadas e instituciones educativas que imparten educación superior y de posgrado, y muchas de ellas otorgan títulos de universidades internacionales.

Sin embargo, aunque Colombo ya es un lugar reconocido para la deslocalización de servicios, Sri Lanka carece actualmente de las denominadas ubicaciones de segundo nivel para la deslocalización. Asimismo, hay otras ciudades del país que van muy por detrás de Colombo en cuanto a trabajadores cualificados e infraestructura de TIC.

Fuente: UNCTAD (2012); Slasscom (2015); Junta de Inversiones de Sri Lanka (2015); Outsource (2013).

3.57. En las conclusiones del estudio "La Ayuda para el Comercio en Síntesis" (OCDE/OMC, 2013) se describen los principales obstáculos y dificultades a que deben hacer frente los proveedores de los países en desarrollo para integrarse en las cadenas de valor de las TIC. Aunque algunas limitaciones del sector de las TIC son comunes a otros sectores, como el acceso a la financiación, o el entorno comercial y el marco reglamentario, hay otras que son propias de las cadenas de valor de las TIC. Por ejemplo, los proveedores de los países en desarrollo han destacado que la falta de conocimientos técnicos en materia de TIC es una limitación importante. La prestación deslocalizada de los servicios de TIC exige ciertos conocimientos, por ejemplo, ingeniería informática, administración de bases de datos o programación. Asimismo, una infraestructura de TIC moderna y una reglamentación sólida en la esfera de las telecomunicaciones son elementos fundamentales para una prestación rentable y de alta calidad de servicios de TIC y de externalización de los procesos empresariales.

3.58. En el pasado, la ubicación remota de algunas pequeñas economías dificultaba su conexión con las redes de telecomunicaciones. Sin embargo, gracias a los avances tecnológicos y al incremento de la demanda, se ha instalado una serie de cables submarinos para facilitar las conexiones de banda ancha a gran velocidad de comunidades aisladas y de esa forma respaldar el desarrollo socioeconómico. Por ejemplo, la red de intercambio por cable que conecta a Vanuatu con Fiji ha tenido efectos socioeconómicos positivos en Vanuatu, y le ha permitido convertirse en el centro de TIC/telecomunicaciones más competitivo de la región del Pacífico Sur. En el recuadro 9 se describen con más detalle estos avances.

Recuadro 9. Conexión de Vanuatu con el resto del mundo

La red de intercambio por cable que conecta a Vanuatu con Fiji y con el resto del mundo es un proyecto de cableado submarino que ya ha permitido a Vanuatu rebajar alrededor de un 70% el precio de los servicios de Internet de banda ancha. El precio seguirá bajando a medida que Vanuatu añada más clientes a través de los cables complementarios que conectarán a Nueva Caledonia, las Islas Salomón y Papua Nueva Guinea. De esta forma, Vanuatu seguirá siendo el centro de TIC/telecomunicaciones más competitivo de la región del Pacífico Sur.

El proyecto de instalación de un cable de 1.259 kilómetros de longitud, por valor de 30 millones de dólares EE.UU., fue financiado por una asociación entre el sector público y el sector privado, integrada por Interchange Vanuatu Limited (una empresa de telecomunicaciones local), el Gobierno de Vanuatu y otros participantes. Se prevé que la contribución de los servicios de telecomunicaciones al PIB de Vanuatu será pronto del 5% aproximadamente y la instalación del cable impulsará asimismo sectores como la agricultura, el comercio, el turismo y las finanzas que dependen de esa clase de servicio. La nueva infraestructura de cable y telecomunicaciones ya ha tenido algunas repercusiones positivas en la economía de Vanuatu, como el aumento de la inversión nacional y extranjera, el crecimiento del empleo y un mayor nivel de bienestar del consumidor, especialmente con respecto al acceso a la información y a otros servicios audiovisuales.

Fuente: OCDE/OMC, Relatos de experiencias concretas en relación con la Ayuda para el Comercio (2015), "Prime Minister's Office via trade development Division, Ministry of Tourism, trade, Commerce and Ni-Vanuatu Business, Vanuatu".

3.59. Bamper *et al.* (2014) describen varios factores que afectan a la competitividad de los países en desarrollo integrados en distintas cadenas de valor mundiales, en particular las de servicios deslocalizados. Consideran que el nivel de capacitación y el costo del capital humano es el factor más importante para la competitividad de estos servicios. El nivel de capacitación de los trabajadores está determinado por el nivel de estudios, los conocimientos de idiomas, la afinidad cultural y la obtención de cualificaciones reconocidas internacionalmente. Otro factor que puede influir, por ejemplo, en las decisiones de inversión en áreas sensibles relacionadas con la contabilidad o las finanzas es la existencia de un sólido marco normativo, también en la esfera de la protección de datos. Asimismo, es fundamental disponer de infraestructura de TIC, especialmente Internet de banda ancha, y que haya competencia en el sector de las telecomunicaciones para poder ofrecer servicios deslocalizados competitivos a través de redes de TIC.

3.60. La política comercial en materia de tecnología de la información y de externalización de los procesos empresariales es relevante sobre todo en el marco del AGCS. En lo que se refiere a la externalización de los procesos empresariales de servicios profesionales como la contabilidad, la ingeniería o el derecho, las cualificaciones exigidas y el reconocimiento de cualificaciones extranjeras son factores importantes que determinan la capacidad de los países en desarrollo para exportar ese tipo de servicios a los países desarrollados. Asimismo, los compromisos respecto de la presencia comercial (modo 3) que deben cumplir las pequeñas economías podrían influir en las decisiones que tomen las empresas extranjeras en materia de inversión. La liberalización y reglamentación de los mercados de las telecomunicaciones garantizan la competencia en el sector de las TIC y unos precios competitivos.

4 FUNCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES

4.1. En 2013 las corrientes de IED a los países en desarrollo representaron más de la mitad de la IED mundial. Mientras las corrientes hacia los países desarrollados aumentaron un 9% para situarse en 566.000 millones de dólares EE.UU., lo que representó el 39% de las corrientes mundiales, las de las economías en desarrollo alcanzaron un nuevo récord de 778.000 millones de dólares EE.UU., o el 54% de la IED total (cuadro 9). En las economías en transición se invirtieron no menos de 108.000 millones de dólares EE.UU. Así pues, las economías en desarrollo y en transición constituyen ahora la mitad de las 20 primeras clasificadas en cuanto a entradas de IED (UNCTAD, 2014d).

4.2. Al igual que las entradas, las salidas de IED de los países en desarrollo también alcanzaron niveles récord en 2013, pues las empresas transnacionales de las economías en desarrollo adquirieron cada vez más filiales de países desarrollados situadas en sus mercados nacionales o en sus regiones. Las economías en desarrollo y las economías en transición invirtieron, conjuntamente, 553.000 millones de dólares EE.UU., o el 39% de las salidas mundiales de IED, en comparación con solo el 12% a principios de la década del 2000 (UNCTAD, 2014d).

4.3. Del informe de la UNCTAD se desprende además que las entradas de IED en los pequeños Estados insulares en desarrollo (PEID) se redujeron un 16% en 2013, para situarse en 5.700 millones de dólares EE.UU. Esto puso fin a un período de dos años en que las entradas habían aumentado. En los PEID, la IED se destinó principalmente a la extracción de minerales y las actividades de procesamiento conexas y, en menor medida, a los sectores de los negocios, las finanzas y el turismo. Según el informe, el turismo y los servicios conexas atraían un creciente interés de los inversores extranjeros. En las industrias manufactureras, como la ropa y los productos pesqueros elaborados, que antes eran importantes sectores de destino de la IED, las inversiones se habían reducido en 2013.

Cuadro 9. Corrientes de IED por regiones, 2011-2013 (en miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes de la IED mundial)

Región	Entradas de IED			Salidas de IED		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Total mundial	1.700	1.330	1.452	1.712	1.347	1.411
Economías desarrolladas	880	517	566	1216	853	857
Unión Europea	90	16	46	85	38	50
América del Norte	63	04	50	39	22	81
Economías en desarrollo	25	29	78	23	40	54
África	8	5	7		2	2
Asia	31	15	26	04	02	26
Asia Oriental y Sudoriental	33	34	47	70	74	93
Asia Meridional	4	2	6	3		
Asia Occidental	3	8	4	2	9	1
América Latina y el Caribe	44	56	92	11	24	15
Oceanía						
Economías en transición	5	4	08	3	4	9
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas^a	58	58	57	12	10	9
PMA	22	24	28	4	4	5
Países en desarrollo sin litoral	6	4	0			
Pequeños Estados insulares en desarrollo						
Pro memoria: porcentajes en las corrientes mundiales de IED						
Economías desarrolladas	51,8	38,8	39,0	71,0	63,3	60,8
Unión Europea	8,8	6,2	7,0	4,2	7,7	7,8
América del Norte	5,5	5,3	7,2	5,6	1,4	7,0
Economías en desarrollo	2,6	4,8	3,6	4,7	2,7	2,2
África						
Asia	5,3	1,2	9,4	7,8	2,4	3,1
Asia Oriental y Sudoriental	9,6	5,1	3,9	5,8	0,3	0,7
Asia Meridional						
Asia Occidental						
América Latina y el Caribe	4,3	9,2	0,1			
Oceanía						
Economías en transición						
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas^a	3,4	4,4	3,9	0,7	0,7	0,7
PMA	1,3	1,8	1,9	0,3	0,3	0,3
Países en desarrollo sin litoral						
Pequeños Estados insulares en desarrollo						

Fuente: Global Investment Trends Monitor, UNCTAD, septiembre de 2014.

4.4. La UNCTAD indica que en 2013, solo Trinidad y Tabago absorbió el 26% del volumen total de IED en los PEID. Estas entradas considerables se deben principalmente a la riqueza de ese país en petróleo y gas y su proximidad geográfica con América del Norte y el resto del Caribe, importantes mercados de destino de sus ventas de gas natural licuado.

4.5. Las Bahamas, país que goza del PIB per cápita más alto de los PEID, fueron el destino del 19% del acervo total de IED, mientras que Jamaica, que tiene yacimientos de minerales metálicos y es el segundo PEID más poblado después de Papua Nueva Guinea, recibió el 14%. Según el informe, de los diez países que absorben la mayor parte del volumen de IED destinada a los PEID, tres tienen importantes yacimientos de minerales (Papua Nueva Guinea, Trinidad y Tabago y Jamaica), cuatro tienen la mayor concentración de población de los PEID (Papua Nueva Guinea, Jamaica, Trinidad y Tabago y Mauricio) y varios ofrecen ventajas fiscales (las Bahamas, Barbados, Mauricio y Seychelles). Los últimos clasificados en cuanto a captación de IED en el período abarcado por el informe fueron seis Estados del Pacífico que se cuentan entre las islas más pequeñas y más aisladas del mundo (Global Investment Trends, UNCTAD). Ahora bien, muchos PEID, especialmente los del Pacífico, poseen valiosos recursos naturales renovables y no renovables en sus extensas zonas económicas exclusivas. Algunos de ellos logran asegurarse ingresos mediante la emisión de licencias de navegación y de pesca.

4.6. Si bien los recursos naturales son el principal factor de atracción de IED hacia las pequeñas economías, otros sectores también interesan a los inversores extranjeros, sobre todo el turismo, los servicios financieros y los servicios empresariales extraterritoriales. Según el informe, el turismo y las actividades conexas se han convertido en un sector económico cada vez más importante para muchos pequeños Estados insulares, especialmente los que están situados en el Caribe. La región cuenta con mucha de la infraestructura necesaria para esas actividades, como aeropuertos y puertos marítimos, y muchos de sus países se benefician de la recuperación económica de América del Norte y el reciente aumento del número de turistas. En el caso de muchos PEID de África y el Pacífico, en cambio, el turismo contribuye en mucho menor grado al ingreso nacional, principalmente a causa de la insuficiencia de su infraestructura material, los largos viajes que deberían hacer los turistas potenciales y las deficiencias de sus conexiones aéreas y marítimas y sus telecomunicaciones. Sin embargo, hay excepciones y el informe de la UNCTAD indica que recientemente Cabo Verde, Fiji, las Islas Cook, Maldivas, Samoa, Seychelles y Vanuatu también han registrado incrementos en los ingresos procedentes del turismo y las inversiones correspondientes.

4.7. Un sector que atrae a los inversores hacia las pequeñas economías es el de los centros financieros extraterritoriales. El informe de la UNCTAD menciona una serie de países situados en el Caribe (Antigua y Barbuda, Barbados, Saint Kitts y Nevis y las Bahamas), el Pacífico (Vanuatu y Nauru) o el Océano Índico (Mauricio y Seychelles) - que han pasado a albergar centros financieros extraterritoriales. Esos centros suelen beneficiarse de una serie de incentivos como reducciones de impuestos para las instituciones y los operadores financieros, así como para extranjeros en busca de ventajas fiscales. Algunos Estados pequeños han instituido además privilegios e incentivos para entidades multinacionales. Los países que ofrecen incentivos de ese tipo ven en esos servicios una fuente de crecimiento y diversificación económica que también puede tener efectos positivos en otras actividades, como el turismo, la hostelería y la restauración, las telecomunicaciones y el transporte.

4.8. Como señala el estudio, al ofrecer ventajas de ese tipo, estos países se exponen a que los países afectados por los servicios extraterritoriales pongan a los paraísos fiscales en el punto de mira. Es posible, por tanto, que los esfuerzos desplegados a nivel internacional para evitar la evasión fiscal por parte de empresas internacionales y grandes fortunas empiecen a erosionar las ventajas que atraen la IED hacia los PEID que ofrecen esos servicios. Según estudios recientes sobre los flujos de patrimonio privado, en 2014, mercados desarrollados como Suiza y el Reino Unido perdieron, respectivamente, 135 millones y 300 millones de dólares EE.UU. debido a la intensificación de los esfuerzos y la aplicación de una reglamentación más estricta para luchar contra la evasión fiscal, mientras que de los centros extraterritoriales de Panamá y el Caribe se retiró un patrimonio de no menos de 1,3 billones de dólares EE.UU. En este caso, se consideró que la proximidad de grandes mercados, donde se aplica la reglamentación con mayor rigor que antes, fue uno de los principales factores que contribuyeron a la reducción del patrimonio que se gestiona en la región (Swissinfo, 2 de febrero de 2015).

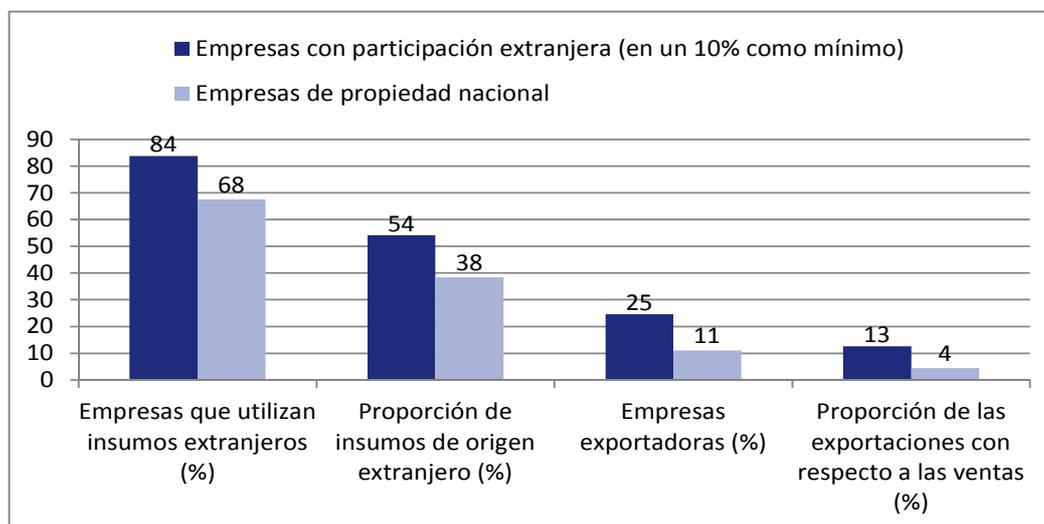
4.9. Pese a ello, el Caribe sigue recibiendo IED de empresas deseosas de aprovechar las posibilidades de la deslocalización para establecer centros de atención telefónica y de prestación de servicios administrativos. En este caso se considera una gran ventaja tanto la ubicación de la zona y su cercanía con los Estados Unidos (véase la sección 3 para más detalles) como el hecho de que muchos de los pequeños Estados de la región sean de habla inglesa. Jamaica es uno de los principales beneficiarios de las inversiones en el sector, al igual que Trinidad y Tabago. Aunque

muchos de esos servicios aún no han atraído grandes inversiones, son vistos como importantes fuentes de creación de empleos e ingresos de exportación. También pueden contribuir a estimular, a largo plazo, la transferencia de tecnología y crear condiciones propicias para el futuro desarrollo de actividades de mayor nivel.

4.10. Otras actividades que ofrecen importantes oportunidades a los PEID deseosos de atraer mayores corrientes de IED son los servicios relacionados con el transporte para buques cargueros y barcos de crucero. Este sector tiene un futuro particularmente prometedor en el Caribe, en vista de la próxima conclusión de la ampliación del Canal de Panamá y de la construcción del canal de Nicaragua. La región del Caribe ocupa una posición privilegiada para aprovechar esos grandes proyectos de infraestructura y todo parece indicar que las actividades relacionadas con el transporte en los puertos caribeños aumentarán con la intensificación del tráfico marítimo. La UNCTAD menciona la ampliación prevista del terminal de contenedores, los aeropuertos y las carreteras de Jamaica y el acuerdo marco firmado por el Gobierno de ese país con la empresa China Harbour Engineering Co para el desarrollo de un futuro centro de transbordo y servicios logísticos por un valor de 1.500 millones de dólares EE.UU. Dicho centro contribuirá además a abrir para Jamaica una importantísima vía de acceso a más cadenas de suministro mundiales.

4.11. La IED puede ser la clave para que las empresas se incorporen a las cadenas de valor mundiales. El gráfico 15 muestra que en las pequeñas economías, las empresas con al menos un 10% de participación extranjera suelen estar más integradas en las cadenas de valor mundiales que las de propiedad totalmente nacional. En promedio, el 84% de las empresas manufactureras con participación extranjera obtienen del extranjero el 54% de los insumos que utilizan en su producción. En el caso de las empresas de propiedad totalmente nacional, esas concatenaciones regresivas son menos frecuentes, pues solo en el 68% de los casos utilizan insumos extranjeros, que en promedio representan un 38% del total. Además, las empresas con participación extranjera suelen exportar más y en mayor proporción con respecto a sus ventas totales que las empresas de propiedad totalmente nacional.

Gráfico 15. Participación en el comercio y régimen de propiedad de las empresas en las pequeñas economías



Fuente: Banco Mundial, World Enterprise Surveys.

Nota: Los indicadores se calculan como una media simple entre 26 pequeñas economías.

4.12. De muchos de los estudios realizados hasta la fecha (véase por ejemplo Read, 2007) se desprende que la IED representa una importante fuente adicional de capital de inversión y que puede aportar una contribución determinante al crecimiento y el desarrollo de los PEID. Además, las corrientes de IED pueden traer consigo otros factores de crecimiento, como tecnología, conocimientos especializados y competencias de gestión empresarial. Read (2007) afirma que, por consiguiente, la IED puede contribuir en gran medida al proceso de crecimiento de los países en desarrollo y especialmente las pequeñas economías, porque puede acelerar la transferencia,

la adquisición y la absorción de nuevas tecnologías y valorizar el acervo de capital humano en los países receptores.

Recuadro 10. La inversión extranjera directa

La IED es un elemento primordial de la integración económica internacional. Crea vínculos directos, estables y duraderos entre las economías. Fomenta la transferencia de tecnología y conocimientos especializados entre los países y permite que la economía receptora promueva sus productos a mayor escala en los mercados internacionales. Por último, la IED es una fuente adicional de financiación de las inversiones y, en un entorno político propicio, puede ser un importante instrumento de desarrollo empresarial.

La IED se define como la inversión de una entidad residente en una economía con el objetivo de adquirir una participación duradera en una empresa residente en otra economía. La participación duradera implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversor directo y la empresa y un grado significativo de influencia del inversor en la gestión de la empresa. Según un criterio simple comúnmente utilizado, se considera que un inversor que posea el 10% o más de los derechos de voto tiene una influencia significativa. Así pues, no es necesario que el inversor extranjero tenga el control de la empresa (posesión de más del 50% de los votos). Por acervo de IED de entrada se entienden todas las inversiones directas efectuadas por no residentes en la economía de que se trate; las inversiones de una economía efectuadas en el extranjero constituyen el acervo de IED de salida.

Fuente: OCDE/OMC (2013).

4.13. Aunque es indudable que la IED puede ayudar a los PEID a crecer y desarrollarse, son menos evidentes los motivos que llevan a los inversores a invertir en un país y no en otro. Dunning (1977) formuló una teoría económica general para explicar la existencia, las actividades y las estrategias de las multinacionales basada en una síntesis de los determinantes macro y microeconómicos de las corrientes de FDI. Según ese marco conceptual, la Decisión de una empresa de internacionalizar su producción y convertirse en empresa multinacional está condicionada por tres tipos de ventajas, relacionadas con la propiedad, la localización y la internalización. En el recuadro 11 se las describe con mayor detalle.

Recuadro 11. Determinantes de las ventajas de la IED y la internacionalización de la producción

Según Dunning (1977), las empresas deciden invertir en el extranjero e internacionalizar su producción para aprovechar ventajas relacionadas con la propiedad, la localización o la internalización.

Las ventajas de propiedad son características inherentes a las multinacionales que les confieren ventajas competitivas con respecto a las empresas nacionales que operan en un mercado determinado. Esas ventajas pueden provenir tanto de fuentes tangibles como intangibles y se originan en el control monopolista que tienen las multinacionales de sus activos, lo cual suele ser el reflejo de la dotación de factores y las características de sus países de origen.

Las ventajas de localización tienen que ver con la rentabilidad que entraña para una empresa explotar las ventajas derivadas de la propiedad de sus activos en un país receptor. Así pues, en la decisión de una empresa de ubicar al menos parte de sus actividades en un país receptor determinado influyen las ventajas competitivas de ese país, reales o percibidas. Esas ventajas pueden ser, entre otras: la disponibilidad de materias primas a bajo costo, en particular recursos naturales; insumos intermedios y mano de obra barata; capital humano de alta calidad, en particular instituciones locales de investigación y desarrollo; un mercado interno de gran tamaño que requiera la proximidad del lugar de producción; una combinación de conglomerados de productores y proveedores; infraestructura de buena calidad; políticas públicas favorables, con estabilidad política y una "cultura empresarial" propicia.

La ventaja de internalización es la ventaja que representa para una empresa producir ella misma y no por conducto de un proveedor independiente o mediante un acuerdo de asociación como la concesión de una licencia o una asociación de riesgo compartido. Cuanto mayores sean los beneficios netos de internalizar los mercados transfronterizos de productos intermedios, mayor será la propensión de una empresa a producir directamente en el extranjero en vez de conceder una licencia sobre el derecho a hacerlo (Dunning, 2000).

Fuente: Dunning (1997); (2000).

4.14. La teoría de Dunning constituye un marco útil para el análisis de las corrientes de IED y las estrategias de producción internacional de las multinacionales. Si bien sostiene que las ventajas antes expuestas son condición necesaria de la IED, Read considera que no son suficientes, habida cuenta de las posibles limitaciones de los recursos financieros y las competencias de gestión empresarial, así como de los objetivos estratégicos de alto nivel. Para Read, las corrientes de capital traen consigo una serie de complementos: tecnología de punta, conocimientos especializados de alto nivel y competencias de gestión avanzadas. Cabría esperar que esas características complementarias tuvieran además efectos indirectos positivos y generaran un crecimiento adicional en las economías receptoras, más allá de la simple aportación de capital. Así pues, en los países en desarrollo y en particular en los PEID, la IED podría tener mayores efectos de crecimiento que otras corrientes de inversión similares en los países industrializados.

4.15. Read analiza también la influencia del grado de apertura comercial de un país en su capacidad de atraer la IED. Afirma que, al ser la apertura comercial una de las características económicas predominantes de los pequeños Estados en general, cabe suponer que los PEID son lugares relativamente propicios para las entradas de IED. Observa que, si bien los pequeños Estados son en general países sumamente abiertos desde el punto de vista estructural, la postura de sus gobiernos ante el comercio y, por ende, la IED, puede variar. De ahí que la orientación de la política de los PEID en materia de comercio y entradas de IED sea de primordial importancia.

4.16. Se ha escrito mucho hasta la fecha sobre las diversas dificultades con que se enfrentan las pequeñas economías para captar la IED o incluso para entrar en las cadenas de valor mundiales. Por ejemplo, un estudio reciente sobre la IED en los PEID (UNCTAD, 2014) explica que en los mercados pequeños, gran parte de las actividades económicas no logran alcanzar la escala mínima de producción eficiente, lo cual da lugar a costos unitarios elevados. El pequeño tamaño de una economía se traduce también en un alto grado de dependencia con respecto al comercio para el desarrollo de ciertas actividades; depende tanto de las importaciones -para abastecerse de materias primas y productos intermedios como de las exportaciones- para la venta de su producción. Según el estudio, las pequeñas economías y los PEID, por su alto grado de dependencia del comercio y las escasas posibilidades de diversificación de la economía y las exportaciones que les consiente su reducido tamaño, están gravemente expuestos a las perturbaciones exógenas.

4.17. La IED es importante para las pequeñas economías interesadas en incorporarse a las cadenas de valor pero la distancia que las separa de los mercados y el pequeño tamaño de su mercado local pueden disuadir a los inversores. Incluso en el caso de que decidan producir para el consumo local y exportar el excedente de su producción, la lejanía de algunos de esos pequeños Estados puede convertirse en un elemento disuasivo más, máxime si la producción local depende de bienes importados. El mismo informe de la UNCTAD explica que las pequeñas economías son menos atractivas para la IED con fines de penetración de mercados o de exportación de mercancías, a excepción de las materias primas. Además, a raíz de la liberalización de los mercados y la reducción de las barreras arancelarias, el elevado costo del transporte se ha convertido en una barrera mucho más restrictiva que los aranceles. El hecho de que sea más caro transportar mercancías para las pequeñas economías puede hacer que estas sean mucho menos atractivas para la IED que depende del comercio de bienes, especialmente la de redes mundiales de producción que dependen del comercio intraempresarial.

4.18. Esas limitaciones se reducen cuando se trata del comercio de servicios como el comercio minorista, el turismo, la tecnología de la información y la contratación externa de procesos empresariales, las telecomunicaciones y la energía. En el caso de la IED con fines de mejora de la eficiencia, el desarrollo de las TIC ha creado oportunidades en esferas como los servicios de atención telefónica, registro y procesamiento de datos y apoyo administrativo (por ejemplo en

gestión de las adquisiciones, logística, contabilidad, reclamaciones y procesamiento de pagos). Sin embargo, muchos de esos sectores requieren una mano de obra cualificada y acceso a las redes de telecomunicaciones e información.¹⁴ En la sección 3.4.1 se analiza más a fondo la función del turismo y la tecnología de la información y la contratación externa de procesos empresariales en las pequeñas economías.

4.19. En países de tamaño reducido como los PEID el desarrollo y el medio ambiente están estrechamente interrelacionados y son interdependientes. Suele haber mucha competencia por las tierras y los recursos hídricos entre el turismo, la agricultura y otros usos de los suelos (como la minería, en los países ricos en recursos) y el desarrollo excesivo de cualquiera de estos sectores podría resultar perjudicial para los demás. El desafío que afrontan los PEID consiste en lograr que la IED y su utilización para el desarrollo económico no vayan en detrimento permanente del uso sostenible de los suelos y los recursos hídricos y marinos.

4.20. Kolstad y E. Villanger (2004) examinan los esfuerzos destinados a promover las inversiones en los pequeños Estados y especialmente en el Caribe. Constatan que las posibilidades de que un Estado logre captar mayores corrientes de IED -tanto nacional como extranjera- son mayores cuando se trata de un Estado abierto al comercio internacional y también si participa en acuerdos comerciales regionales. Como las inversiones son mayores en los países cuyos mercados internos son más grandes y avanzados, se considera beneficiosa la integración regional destinada a ampliar lo que pasa a constituir el mercado interno de los países participantes. Otros factores que contribuyen a atraer inversiones hacia la región son la estabilidad política, la buena gobernanza y la aplicación de políticas incluyentes y participativas.

5 DIFICULTADES Y OPORTUNIDADES PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

5.1. Las pymes son las empresas que realizan la mayor parte de la actividad comercial en las pequeñas economías. Al igual que en otros países en desarrollo, las pymes son la principal fuente de empleo en las pequeñas economías y contribuyen sustancialmente a su PIB. Si bien los estudios empresariales y económicos reconocen desde hace tiempo el destacado papel desempeñado por las pymes en las economías desarrolladas o en los grandes mercados emergentes, el interés académico por el papel que desempeñan las pymes en las pequeñas economías o incluso en los Estados insulares muy pequeños es relativamente reciente. Es algo sorprendente, ya que la mayoría de las economías del mundo son relativamente pequeñas en términos de PIB. Algunas se consideran incluso muy pequeñas ya que su PIB es inferior a los ingresos anuales de una empresa mediana de un gran país desarrollado como los Estados Unidos o el Japón (Akhter y Pounder, 2008).

¹⁴ Global Investment Trends Monitor, septiembre de 2014, UNCTAD.

Recuadro 12. ¿Qué es una pyme?

El término "pyme" engloba una amplia gama de definiciones que varían entre países y regiones. Si bien las organizaciones internacionales y financieras utilizan sus propias directrices para definir las pymes, casi todas las definiciones se basan en una combinación del número de empleados, el volumen de negocio y los activos (véase el cuadro 10).

Cuadro 2. Criterios utilizados por las instituciones enumeradas para definir una "pyme"

Instituciones	Nº máximo de empleados	Límite máximo de ingresos o de volumen de negocio (\$EE.UU.)	Límite máximo de activos (\$EE.UU.)
Banco Mundial	300	15.000.000	15.000.000
Banco Interamericano de Desarrollo	100	3.000.000	Ninguno
Banco Africano de Desarrollo	50	Ninguno	Ninguno
Banco Asiático de Desarrollo	50	Ninguno	Ninguno
PNUD	200	Ninguno	Ninguno

Fuente: Estudios del ITC y la OMC.

5.2. Se considera que hay dos grandes obstáculos para la integración en los mercados mundiales de las empresas que operan en las pequeñas economías: en primer lugar, carecen de recursos financieros y de gestión para competir con las empresas de las grandes economías desarrolladas o en desarrollo; y, en segundo lugar, operan en pequeños mercados en los que el reducido tamaño les impide explotar las economías de escala necesarias. Cabe recordar que en la sección anterior se abordaron problemas parecidos en relación con las corrientes de IED hacia las pequeñas economías. Algunos investigadores consideran que las dificultades que encuentran las pymes en las pequeñas economías, especialmente para hacer frente a la competencia internacional, se pueden mitigar aplicando ciertas medidas, tal y como se ha explicado anteriormente.

5.1 Integración regional

5.3. La integración regional puede ayudar a las pequeñas economías a generar economías de escala y a incrementar el tamaño del mercado disponible. Akhter y Pounder (2008) consideran que la Comunidad del Caribe (CARICOM), con sus 15 Estados miembros, constituye un buen ejemplo de cómo lograr esa expansión del mercado. También se puede dar un paso más y profundizar esta integración por medio del mercado único regional conocido como Mercado y Economía Únicos del Caribe, cuyo objetivo es suprimir los obstáculos a la circulación intrarregional de bienes y servicios, armonizar las normas y poner en práctica otras medidas para promover la integración regional de los mercados. Ello es necesario para ampliar la base de consumidores de las pymes que operan en el Caribe. Así, por ejemplo, Barbados multiplicó por más de 40 el tamaño de su mercado potencial y pasó de unos 300.000 consumidores a más de 13 millones, al tener acceso al mercado regional de la CARICOM (Akhter, 2008).

5.4. Un estudio reciente de la OCDE sobre la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales (Kowalski *et al.*, 2015) relaciona la tasa de supervivencia de las empresas con mayores niveles de comercio intrarregional. El estudio sugiere que la integración regional puede ser una forma de aprendizaje sobre la marcha y una buena preparación con vistas a competir en los mercados mundiales.

5.2 Estrategias empresariales de las pymes

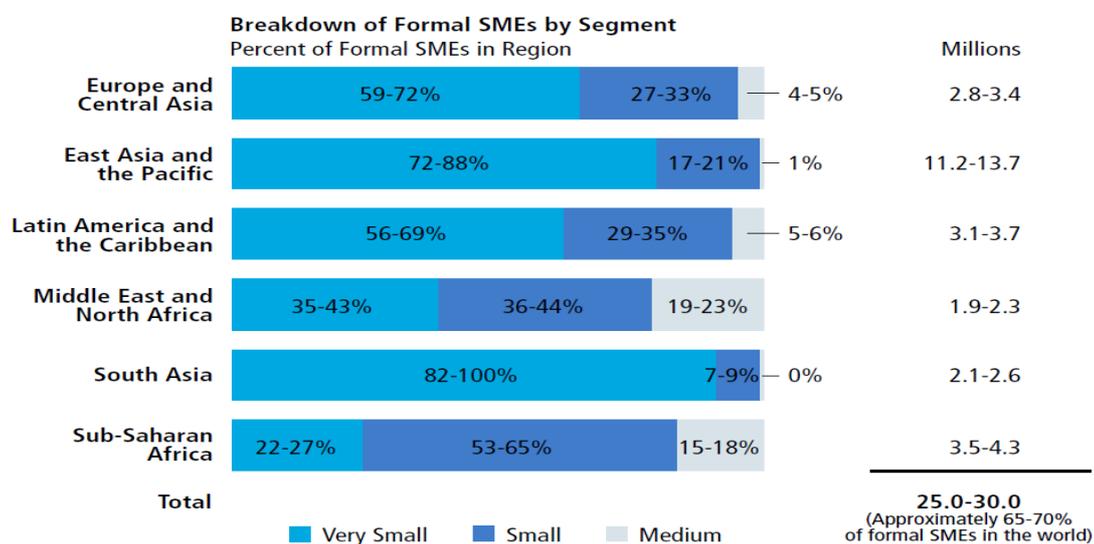
5.5. Si bien se considera que la integración regional constituye un objetivo de política que podría facilitar las actividades de las pymes en las pequeñas economías, los empresarios deben aplicar también estrategias específicas para garantizar la supervivencia de sus empresas. Así, por ejemplo, el incremento de la competencia extranjera requiere la adopción de estrategias para

hacer frente al número creciente de productos importados desde países con menores costos laborales y mayores economías de escala. Las pymes de las pequeñas economías no solo tienen que hacer frente a la presión sobre los precios que genera la competencia mundial, sino que también deben enfrentarse progresivamente a la presión de los consumidores, que esperan mejores servicios, precios más bajos y productos de mayor calidad. No puede por tanto sorprendernos que muchos propietarios de empresas pequeñas afectadas por la creciente competencia vean poco futuro para la producción de determinados productos en las pequeñas economías.

5.6. En un estudio específico llevado a cabo en Barbados en 2008 (Akhter y Pounder, 2008) se ha descrito el impacto de la globalización y del incremento general del nivel de competencia sobre diversas pymes en diferentes sectores económicos. El mayor nivel de exposición no tuvo mucho impacto en las empresas del sector de la artesanía. Lo mismo puede decirse del sector de los materiales de construcción. En los sectores minorista y marítimo, sin embargo, el impacto llegó a ser positivo y algunas empresas mejoraron su posición de mercado, debido principalmente a los procesos de consolidación interna o a las posibilidades de expansión en los mercados extranjeros de que disponían algunas empresas.

5.7. Ya a finales de la década de 1990, los investigadores habían constatado que el éxito de las pymes dependía en gran medida de su capacidad de articular una respuesta estratégica que les permitiera aprovechar las oportunidades de la globalización y neutralizar sus amenazas. Dawar y Frost (1999) desarrollaron un marco de respuestas estratégicas que las pequeñas empresas podían utilizar para competir con empresas mucho mayores. Identificaron cuatro tipos de estrategias: evasiva, defensiva, ofensiva y expansiva. "Las empresas evasivas se centran en capitalizar aquellos eslabones específicos de la cadena de valor local en los cuales sus activos conservan su valor; las empresas defensivas aprovechan sus activos en segmentos locales en los que las multinacionales son débiles; las empresas ofensivas mejoran sus capacidades y recursos y compiten con las multinacionales en mercados especializados de todo el mundo; y las empresas expansivas amplían sus operaciones a mercados mundiales similares a sus mercados locales, explotando las competencias que han desarrollado en el marco de estos mercados locales."

Gráfico 16. Desglose de pymes formales, por regiones



Fuente: CFI (2013).

Nota: En inglés solamente.

5.8. Si bien Akhter y Pounder centraron su investigación en entrevistas a propietarios y operadores de pymes en Barbados, sus conclusiones también son pertinentes para las pymes de otros pequeños Estados insulares del Caribe y de otras regiones. Según se desprende de su investigación, las pymes activas en el sector alimentario aplicaban principalmente estrategias evasivas y defensivas. Estas empresas utilizaban sus buenas relaciones con los minoristas y centraban sus esfuerzos en ofrecerles asistencia y una variedad de servicios que de hecho creaban

obstáculos al acceso de otras pymes. También trabajaban en la fidelización de su clientela, el establecimiento de marcas, el desarrollo de nuevos productos y la promoción de las ventas. Una de las empresas del sector alimentario había seguido la estrategia expansiva para entablar relaciones de colaboración con empresas extranjeras.

5.9. Los investigadores señalaron que las empresas del sector de las prendas de vestir aplicaban las estrategias evasiva y defensiva y ponían especial empeño en aprovechar sus relaciones. Estas mismas empresas extendían algunas actividades de la cadena de valor a los países vecinos y tejían alianzas estratégicas con empresas extranjeras. La mayor amenaza que pesaba sobre estas pymes procedía de las importaciones de países muy competitivos, con menores costos laborales y una capacidad productiva sumamente desarrollada. Si bien estas empresas veían poco futuro a sus actividades manufactureras, consideraban prometedoras sus perspectivas de futuro en la distribución de productos textiles y prendas de vestir.

5.10. Las empresas de los sectores químico, artesanal y marítimo seguían en su mayoría estrategias defensivas, apostando por el desarrollo de nuevos productos, la gestión de las relaciones con sus clientes y el avance en las cadenas de valor. Algunas empresas de estos sectores también ampliaban su radio de acción al nivel internacional capitalizando sus competencias.

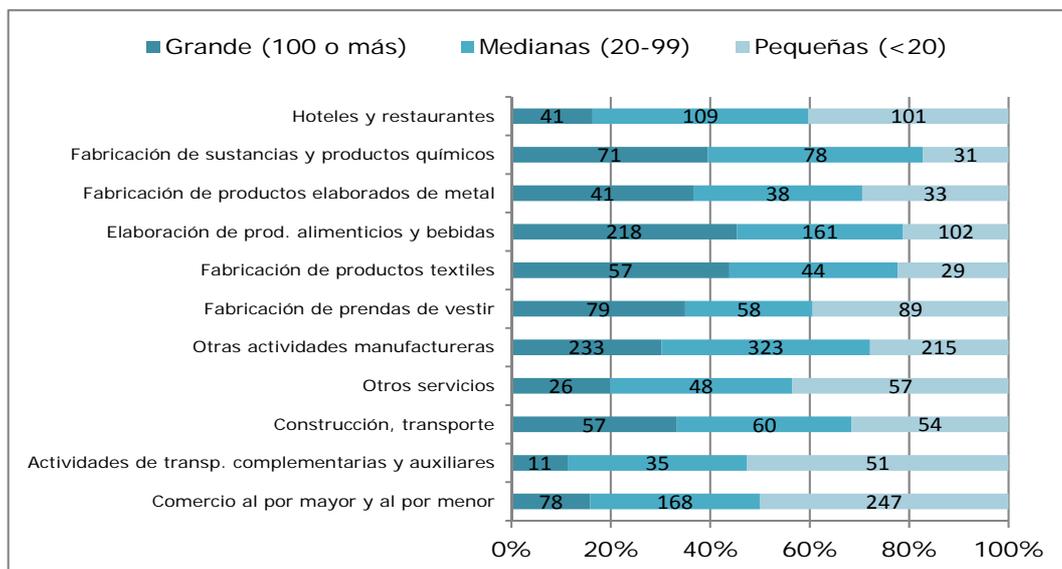
5.11. El estudio determinó que las pymes activas en los sectores del envasado, los plásticos, la calefacción solar, el comercio minorista de servicios posventa y los materiales de construcción habían aplicado estrategias tanto defensivas como expansivas. Estas empresas habían primado la producción, en pequeña escala, de productos de calidad destinados a los mercados locales, la consolidación de sus relaciones y la expansión de su negocio a través de la exportación, principalmente a otros mercados de la región del Caribe. Una de esas empresas había obtenido una certificación de la Organización Internacional de Normalización y otra había respondido a los retos de la globalización económica aplicando una serie de medidas estratégicas orientadas a satisfacer las necesidades específicas de sus segmentos de clientes, mejorar el servicio al cliente y la comercialización basada en datos, y expandirse en la esfera internacional.

5.3 Diversificación hacia los servicios e internacionalización de las pymes

5.12. Una de las principales conclusiones del estudio mencionado *supra* es que a medida que disminuye la viabilidad de las actividades de producción y elaboración en los sectores de las prendas de vestir y de la elaboración de alimentos, las pymes afectadas pueden considerar la posibilidad de dedicarse a los servicios de distribución de productos similares. Otros servicios mencionados son los servicios financieros, educativos, turísticos y de salud (Akhter y Pounder, 2008). Dada la creciente importancia de los servicios para el desarrollo económico de los países en desarrollo, los responsables de la elaboración de políticas tendrán que evaluar diversas opciones e identificar las reformas que permitan generar las condiciones adecuadas para el desarrollo de un sector de servicios competitivo y la eficiencia del comercio transfronterizo de servicios (Kowalski, 2015).

5.13. Comprender mejor dónde se concentran las pymes exportadoras y en qué sectores están presentes puede dar una idea de los tipos de actividades que realizan. Los datos relativos a las empresas del grupo de países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) revelan que sectores como los del comercio al por mayor y al por menor, actividades de transporte auxiliares, los hoteles y restaurantes y otros servicios comprenden una gran proporción de pequeñas y medianas empresas. En cambio, la fabricación de textiles, la elaboración de productos alimenticios y bebidas, y la fabricación de sustancias y productos químicos dependen más de grandes empresas (gráfico 17). Por consiguiente, parece haber una tendencia a que las pymes se inclinen por el suministro de servicios.

Gráfico 17. Desglose sectorial de las pequeñas, medianas y grandes empresas del grupo de países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP)



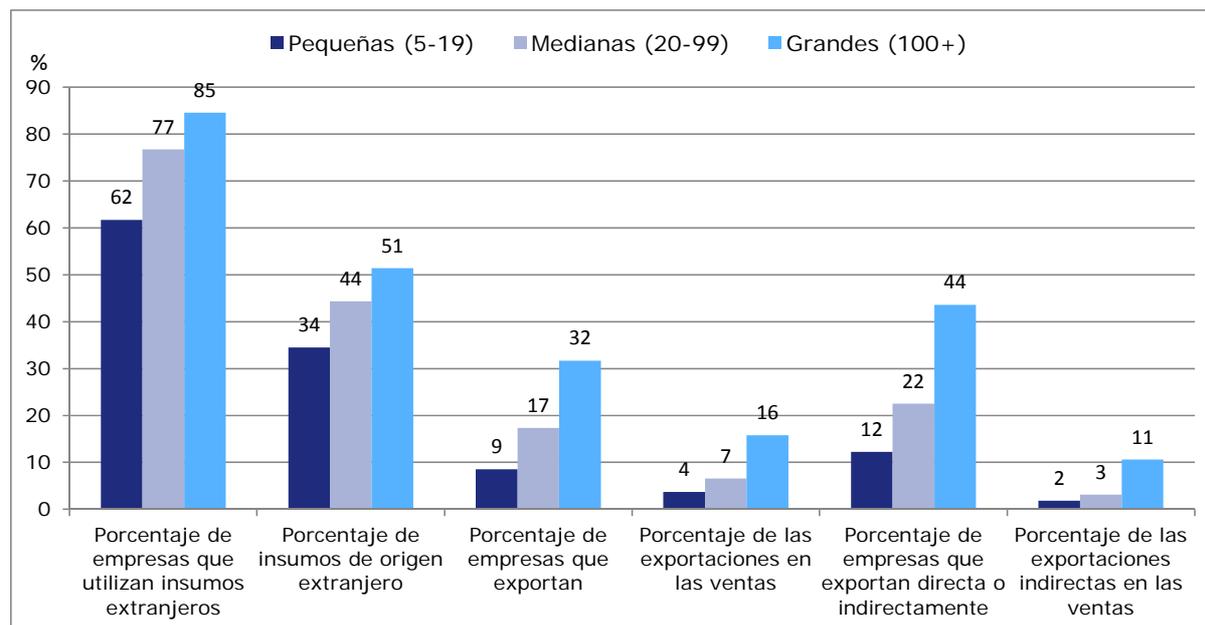
Fuente: ITC (2014).

5.14. Cuando las pymes logran aumentar su cuota de mercado nacional hasta el punto de convertirse en los principales proveedores de un producto determinado suelen comenzar a interesarse por nuevos mercados en el extranjero o en su región en los que desarrollar sus actividades. La denominada "internacionalización" de las actividades de las pymes puede llevarse a cabo de diversas formas, a saber, mediante la exportación directa, mediante la exportación con la ayuda de agentes extranjeros independientes, recurriendo a filiales para desempeñar esa función o estableciendo unidades de producción en el mercado de exportación.¹⁵

5.15. En el gráfico 18 se compara el grado de internacionalización alcanzado por las pequeñas, las medianas y las grandes empresas en 26 pequeñas economías. En consonancia con otros estudios realizados, el gráfico muestra que la participación en el comercio internacional aumenta en proporción al tamaño de la empresa. Así, por ejemplo, en promedio, el 62% de las pequeñas empresas utiliza insumos de origen extranjero, frente al 77% de las empresas medianas y el 85% de las grandes empresas; y apenas el 9% de las pequeñas empresas exporta directamente, frente al 17% y el 32% de las medianas y de las grandes empresas, respectivamente.

¹⁵ Las etapas aquí descritas son los elementos esenciales del modelo de Uppsala ("U-model"; Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977).

Gráfico 18. La internacionalización de las empresas en las pequeñas economías, por tamaño de las empresas



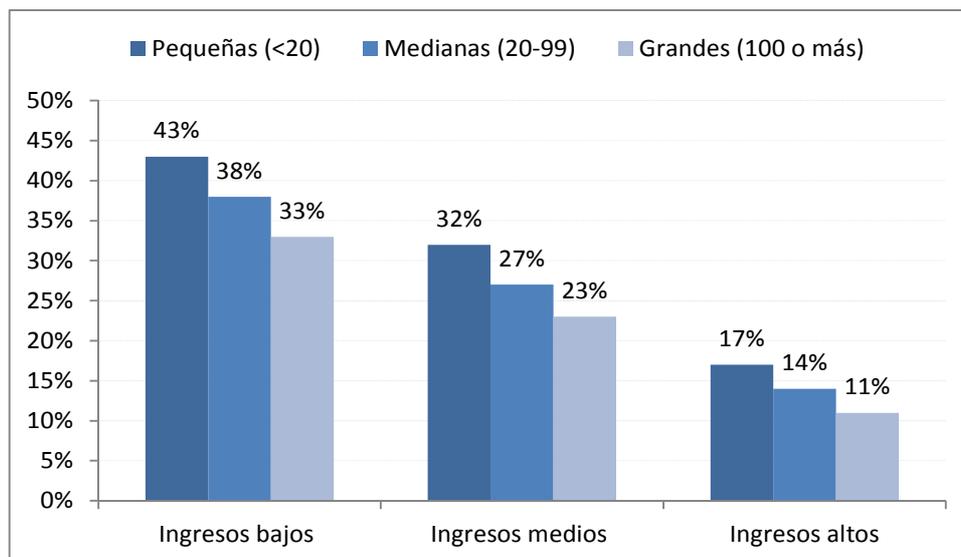
Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial

Nota: Los indicadores se calculan utilizando promedios aritméticos de 26 pequeñas economías.

5.4 Dificultades que conocen las pymes para penetrar en los mercados de exportación

5.16. En esta sección se examinan más de cerca algunas de las razones por las que las pymes tienen dificultades para penetrar en los principales mercados de exportación. Ya se han descrito con cierto detalle algunas de esas dificultades, como la lejanía de los mercados de exportación, su reducido tamaño y los bajos niveles de IED, pero existen otras dificultades, que no solo contribuyen a reducir la tasa de supervivencia de algunas pymes exportadoras, sobre todo en su primer año de existencia, sino que además agravan sus dificultades de acceso a la financiación necesaria para poner en marcha y mantener un negocio. El acceso a la financiación de largo plazo, y no únicamente a los pequeños préstamos que muchos bancos ofrecen a las nuevas pymes, es percibido como un importante obstáculo para el crecimiento y desarrollo de las pymes en los países de ingreso bajo y mediano (Corporación Financiera Internacional, 2010). En el gráfico 19 se indica, por tamaño de las empresas y grupo de ingresos de los países, el porcentaje de empresas que consideran el acceso a la financiación como un importante obstáculo para vender en el extranjero. La situación parece especialmente grave para las pymes de los países en desarrollo. Por ejemplo, el Informe sobre el Comercio Mundial 2012 de la OMC revela que, en los países no pertenecientes a la OCDE, los bancos que prestaban servicios a las pymes solo atendieron al 20% aproximadamente de las pymes y microempresas formales. En el África subsahariana, la proporción era aún menor: 5%.

Gráfico 19. Porcentaje de empresas que consideran el acceso a la financiación un importante obstáculo, por tamaño de las empresas y grupo de ingresos de los países



Fuente: CFI (2010).

5.17. El acceso a la financiación del comercio es otro ámbito en el que las pymes de los países en desarrollo, incluidas las pequeñas economías, pueden enfrentarse con obstáculos. La OCDE ha concluido que muchos directivos de pymes que tienen la suerte de conseguir oportunidades de exportación, desconocen los instrumentos de financiación del comercio. Como consecuencia de ello, por más que puedan empezar a exportar, ven reducidas sus posibilidades de participar en las cadenas de valor mundiales a largo plazo. Muchos compradores disponen de uno o varios meses para pagar a sus proveedores, y ese lapso de tiempo, por breve que sea, puede generar graves cargas financieras a las pymes que necesitan suficiente flujo de efectivo para pagar los salarios y comprar los insumos necesarios para seguir produciendo bienes.

Recuadro 13. Acceso a una financiación del comercio asequible: un constante problema para las pymes

Algunos expertos han señalado las crecientes dificultades con que tropiezan los países de ingreso bajo para acceder a la financiación del comercio en condiciones asequibles. Parte de esas dificultades existía antes de la crisis financiera. Las limitaciones "estructurales" van desde la falta de conocimientos especializados en bancos locales hasta la desconfianza, lo que se traduce en que los comerciantes tienen que satisfacer importantes requisitos de garantía colateral para obtener un préstamo además de pagar elevados derechos. Es posible que esos problemas para acceder a una financiación del comercio asequible se hayan agravado un tanto desde la crisis financiera de 2009. Es indudable que la reducción de actividad de algunas entidades fundamentales del sector financiero mundial desde 2009 ha contribuido a esa situación. En los países de ingreso bajo se registra ahora una mayor escasez de capital para préstamos y una mayor selectividad de los riesgos, de manera que las expectativas negativas en relación con el costo de las actividades económicas en países con una baja calificación (o sin calificación) se han traducido en mayores costos para los comerciantes a nivel local, o simplemente en una menor disponibilidad de financiación. Varios bancos mundiales han reducido su red de "bancos corresponsales" en esos países, con lo que han limitado la posibilidad de que los bancos locales encuentren homólogos adecuados a nivel internacional.¹⁶ Los bancos de países emergentes, aunque están aumentando en general sus cuotas de mercado, no han llenado el vacío, debido al costo "inicial" de las actividades económicas.

Fuente: OMC (2014).

¹⁶ Según el BIS (2014), los bancos mundiales desempeñan un papel muy importante en el mercado de la financiación del comercio. Esos bancos "aparentemente representan entre un cuarto y un tercio del suministro mundial de financiación del comercio con intermediación de la banca, y el resto lo suministran bancos locales y regionales". En 2011 proporcionaron 2 billones de dólares EE.UU. de los 6,5-8 billones estimados de financiación del comercio a corto plazo con intermediación de la banca.

5.18. Las pymes y sus operadores también se enfrentan a otros retos, como la obtención de información de mercado pertinente sobre los precios de los mercados de exportación, las fluctuaciones monetarias, las preferencias de los consumidores y la conformidad con las medidas no arancelarias. Esta última cuestión ha sido examinada a fondo en una nota de antecedentes elaborada por Secretaría de la OMC en 2013 sobre la forma en que ese tipo de medidas en la esfera de los productos agrícolas y manufacturados afectan a las exportaciones de las pequeñas economías.¹⁷

5.19. Con respecto a la cuestión de cómo mejorar el acceso de las pymes a la información de mercado, existe la posibilidad de trabajar en colaboración con instituciones nacionales y regionales, como las cámaras de comercio y las misiones diplomáticas en el extranjero, o por conducto de ellas. Estos contactos pueden ayudar a los exportadores a afianzarse en los mercados extranjeros y procurar información clave a los propietarios de las empresas sobre los cambios que se van produciendo en los mercados y en la reglamentación. Las pymes también pueden afianzar su posición asociándose con otras pymes que exporten líneas de productos similares o tengan interés en potenciar la imagen de las exportaciones de una región determinada.

Recuadro 14. El Acuerdo del Pacífico sobre Estrechamiento de Relaciones Económicas (PACER) y los 14 países insulares del Pacífico

El costo de las actividades empresariales en los países insulares del Pacífico figura entre los más altos del mundo. Según el Banco Mundial, el hecho de que en esos países todos los precios sean más elevados, desde la electricidad hasta el transporte, se ha traducido en niveles más bajos de IED y en una participación limitada de esos países en el comercio internacional. Las partes en el PACER han reconocido estas limitaciones y han acordado abordar las medidas de reglamentación en materia de procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad. Una serie de pequeños proveedores del Pacífico confirmaron en el marco de una encuesta que los costos de evaluación de la conformidad eran una de las principales razones por las que habían dejado de exportar a Nueva Zelanda y Australia. En muchos casos, los costos superaban los estrechos márgenes de beneficio, por lo que la exportación no tenía ningún atractivo económico para ellos. Australia y Nueva Zelanda esperan que por medio de la asistencia los países de la región puedan cumplir mejor los diversos requisitos técnicos. Los países insulares del Pacífico también deberían ser capaces de resolver las limitaciones de la oferta que les han impedido aprovechar las ventajas, no solo de este acuerdo comercial regional (PACER), sino también de las preferencias otorgadas a los países menos adelantados (PMA) de la región en el marco del régimen de acceso libre de derechos y de contingentes. Esta asistencia adicional, destinada a ayudar a los países insulares del Pacífico a superar los problemas relacionados con la reglamentación, también debería contribuir a aumentar el atractivo de esos países a ojos de los inversores extranjeros y mejorar la competitividad de sus empresas. Un elemento clave del programa de asistencia previsto en el PACER Plus es su componente de servicios, destinado a ayudar a la región a reducir el costo de los servicios de suministro y a mejorar el nivel de capacitación de los proveedores de servicios. Eso incluye que los países del PACER eliminen las restricciones al movimiento de personas físicas, según el modo 4 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

Fuente: OCDE/OMC, Relatos de experiencias concretas en relación con la Ayuda para el Comercio (2015), "Office of the Chief trade Advisor for Pacific Island Countries, Vanuatu".

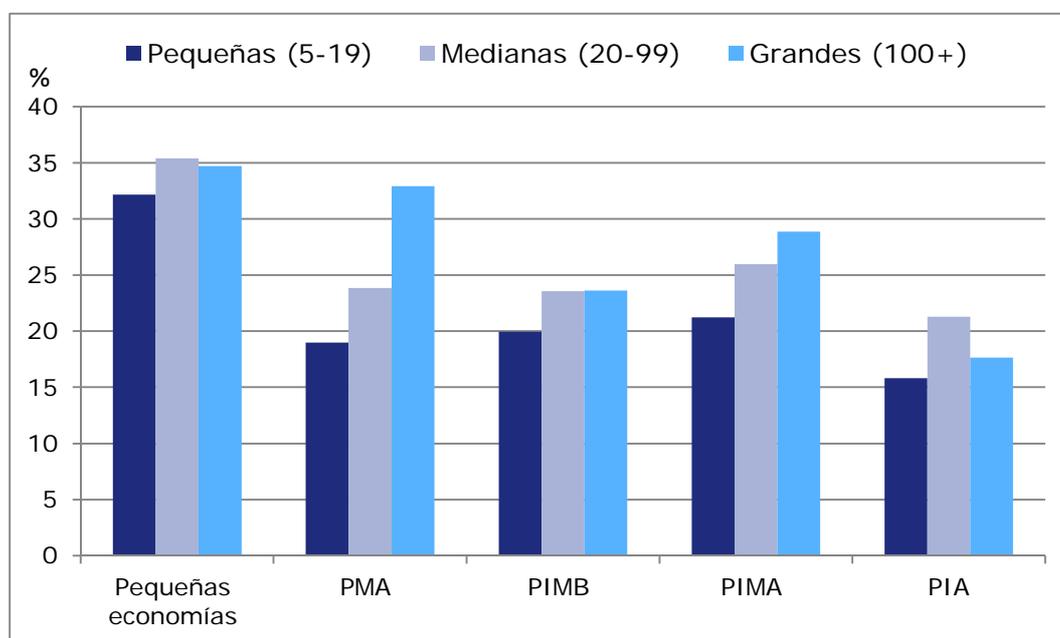
5.20. Dos últimas cuestiones que cabe mencionar en esta sección son las dificultades de las pymes para mantenerse al día de los cambios tecnológicos y la escasez de personal cualificado. Con respecto a las TIC, muchas pequeñas economías siguen teniendo problemas para establecer un acceso estable a Internet. En los países en los que el acceso a Internet se facilita mediante conexiones de banda ancha, se han reducido los costos de conexión (véase el relato de experiencias concretas de Vanuatu y su conexión submarina a Fiji). Sin embargo, se plantean otras cuestiones en relación principalmente con la creación y el mantenimiento de sitios Web destinados a ofrecer y por último vender productos en línea. Estas y otras cuestiones relacionadas con las modalidades de pago por Internet y la entrega final de los productos adquiridos en línea

¹⁷ WT/COMTD/SE/W/28 - Continuación del examen de los efectos de las medidas no arancelarias en las exportaciones de las pequeñas economías. Nota de antecedentes preparada por la Secretaría.

fueron tratadas en profundidad en una nota de antecedentes preparada por la Secretaría de la OMC en abril de 2013 en relación con las pymes y las TIC en los países en desarrollo.¹⁸

5.21. Se señala con frecuencia que el acceso de las pymes a mano de obra cualificada es uno de los obstáculos a su internacionalización (gráfico 20). Se ha escrito mucho sobre la necesidad de que los trabajadores se adapten no solo a las nuevas tendencias tecnológicas sino también a la demanda cambiante de los mercados de exportación, así como a las variaciones de la demanda de los consumidores. Contratar a trabajadores cualificados es costoso, al igual que formar a los trabajadores ya contratados con vistas a mejorar su nivel de capacitación. Esa es una de las razones que suelen aducirse para explicar la progresiva pérdida de competitividad de las pymes (Cedefop, 2012). También puede ser la razón de que algunas pymes no logren avanzar en las cadenas de valor mundiales, puesto que para ello se requiere mano de obra cualificada. Aunque en las pequeñas economías y los países en desarrollo en general muchas pymes se especializan en actividades y cadenas de valor que no se caracterizan por un alto coeficiente de mano de obra cualificada, cuanto más avancen en las cadenas de valor, más tendrán que velar por que sus trabajadores estén debidamente cualificados.

Gráfico 20. Proporción de empresas por grupo de ingresos que señalan la insuficiente cualificación de la mano de obra como una importante limitación de sus operaciones



Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

Nota: Los indicadores relativos a los grupos de países se calculan utilizando promedios aritméticos de diferentes países y se basan en 26 pequeñas economías, 36 PMA, 26 países de ingreso mediano bajo (PIMB), 33 países de ingreso mediano alto (PIMA) y 17 países de ingreso alto (PIA).

6 PAPEL DE LA LOGÍSTICA Y DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO

6.1. Aunque es posible que el surgimiento de las cadenas de valor mundiales haya mitigado las dificultades de las pequeñas economías relacionadas con su tamaño, el hecho de que muchas de estas economías sean islas o estén muy alejadas de los principales mercados sigue representando un problema importante. Los elevados costos y el hecho de que el transporte aéreo y el marítimo sean las únicas opciones para trasladar bienes y personas limitan la capacidad de las pequeñas economías para expandir su actividad a través del comercio de bienes y formar parte de los patrones mundiales de especialización.

6.2. Muchas cadenas de valor del sector manufacturero consisten en redes regionales o estructuras en forma de estrella, en las que la lejanía puede dificultar la participación en la cadena

¹⁸ (WT/COMTD/W/193) - El comercio electrónico, el desarrollo y las pequeñas y medianas empresas. Nota de antecedentes preparada por la Secretaría.

de valor. Entre los ejemplos de redes regionales cabe citar el sector de la electrónica en Asia, la industria de la automoción en la Unión Europea o la confección de prendas de vestir en México y América Central.

6.3. El comercio de manufacturas es más regional que el comercio de servicios (OMC, 2014), y la distancia respecto a los centros de producción representa un mayor obstáculo para la integración en las cadenas de valor mundiales en el sector manufacturero que en el de servicios (OCDE, 2014). Si bien la lejanía geográfica respecto a los centros de manufactura puede dificultar el establecimiento de concatenaciones regresivas, el rendimiento logístico y la calidad de las infraestructuras son dos de los factores en materia de normativas con un mayor efecto positivo en la integración de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales (OCDE, 2014). De igual modo, según Lanz y Piermartini (2015), los países que cuentan con una mejor infraestructura de transporte y facilitación del comercio tienden a especializarse en la producción en cadenas de valor.

6.4. En varias cadenas de valor, los costos comerciales relacionados con los plazos tienen una importancia especial. Dichos costos están relacionados con dos dimensiones de tiempo, a menudo entrelazadas, a saber, la capacidad de entregar con rapidez (velocidad) y la capacidad de entregar puntualmente (previsibilidad y puntualidad). La capacidad de realizar entregas con rapidez es muy importante en las cadenas de valor, básicamente por las oscilaciones de la demanda (como pueda ser el caso de la moda), el carácter perecedero de los productos (como sucede con la agricultura y los productos alimenticios) o la rapidez de los cambios tecnológicos (por ejemplo, la electrónica). La capacidad de entregar a tiempo es crucial en las cadenas de valor mundiales caracterizadas por elevados costos de inventario o por la producción justo a tiempo, en la que el proceso o el montaje posteriores dependen de la llegada puntual de los insumos intermedios (por ejemplo, en el sector de la automoción). En varios estudios se ha subrayado la importancia de la infraestructura de transporte y/o del tiempo en sectores como el del textil (Nordas y Piermartini, 2004; Evans y Harrigan, 2005), los productos agrícolas (Djankov *et al.*, 2010) o la automoción (Hummels y Schaur, 2013).

6.5. Hummels y Schaur (2013) determinan el valor de los costos de tiempo en función de la elección de una empresa entre el transporte aéreo, rápido pero caro, y el transporte marítimo, que resulta más económico pero también más lento. En particular, calculan que cada día en tránsito equivale a un arancel *ad valorem* de entre el 0,6% y el 2,1%, y que las piezas y componentes son un 60% más sensibles al tiempo que otras mercancías. Asimismo, Hummels y Schaur (2010) muestran que es más probable que las empresas elijan el transporte aéreo cuando la demanda de sus consumidores es inestable. Djankov *et al.* (2010) analizan la incidencia del tiempo necesario para la exportación, medido por el número de días que se tarda en transportar un contenedor de productos desde la fábrica hasta el buque de carga. Estiman que cada día adicional significa una reducción de las exportaciones de al menos un 1%, y que la incidencia del tiempo es mayor en las mercancías del sector manufacturero sensibles al tiempo y en los productos agrícolas perecederos.

6.6. El factor del tiempo no solo influye en el medio de transporte, sino también en la ubicación de la producción en las cadenas de valor mundiales. Los productos sensibles al tiempo tienen más probabilidades de ser transportados en avión y tienden a fabricarse más cerca de la fuente de demanda intermedia o final. Por ejemplo, Evans y Harrigan (2005) se basan en datos sobre la demanda minorista para mostrar que la producción de prendas de vestir sensibles al tiempo que se importan a los Estados Unidos se ha trasladado a los países vecinos. Las pequeñas economías de América Central, por tanto, se están beneficiando de su proximidad a los mercados estadounidenses, y prueba de ello es su especialización en prendas de vestir.

6.7. El cuadro 2 de la sección 2 muestra los principales indicadores relacionados con la logística del transporte y la facilitación del comercio correspondientes a las pequeñas economías. Según los indicadores del Banco Mundial que miden el costo, el volumen de documentos y la duración de las transacciones comerciales, los costos comerciales son inferiores para las pequeñas economías que para el Miembro medio de la OMC. También difieren entre regiones. Sin embargo, estos indicadores solo miden los costos comerciales relacionados con el transporte interior y los procedimientos aduaneros, y no reflejan los costos comerciales relacionados con largas distancias. Por lo que respecta a la infraestructura de transporte, las pequeñas economías de América Central y América del Sur tienen unas infraestructuras aeroportuarias, portuarias y de carreteras de menor calidad, en comparación con el Miembro medio de la OMC.

6.8. La reforma en materia de facilitación del comercio puede ayudar a las pequeñas economías a diversificar su estructura de exportaciones. Según Beverelli *et al.* (2015), las mejoras en facilitación del comercio incrementan el número de productos y el número de mercados a los que abastecen los países exportadores. Además, las mejoras en facilitación del comercio permiten rebajar los costos comerciales financieros y los relacionados con el tiempo y favorecen la integración de las pequeñas economías en las cadenas de valor mundiales. En el recuadro 15 se describe una iniciativa para el despacho de aduana en América Central en la que los nuevos procedimientos aduaneros, equipos de despacho en frontera e infraestructura de red han ayudado a canalizar las mercancías de una forma más eficiente en la región.

Recuadro 15. América Central -SIECA- Sistema de despacho de aduanas, sector público

Los nuevos procedimientos aduaneros, equipos de despacho en frontera e infraestructura de red para América Central ayudaron a reducir los costos comerciales de las mercancías y optimizaron los plazos de despacho de varias horas a tan solo minutos. El proyecto se inició en 2011 y rápidamente se registró un aumento del número de documentos procesados, así como del volumen de mercancías despachadas en la región. Por ejemplo, el valor de las transacciones realizadas electrónicamente mediante el formulario FAUCA, documento establecido por el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, se incrementó de poco más de 1.000 millones de dólares EE.UU. en 2011 (aproximadamente el 13% del valor de las exportaciones interregionales registradas en América Central) a 4.400 millones de dólares EE.UU. en 2013, lo cual representaba aproximadamente el 51% del valor de las exportaciones interregionales. El sistema de despacho de mercancías instaurado en la región ha permitido reducir tanto los períodos de inmovilización de buques como los plazos de espera de camiones, y ha hecho disminuir los plazos de despacho de aduana y los costos conexos. Además, ha dado lugar a un aumento de las exportaciones e importaciones de la región, así como a un incremento de la inversión, tanto interna como extranjera, y del número de mujeres contratadas como agentes de despacho de aduana.

Fuente: OCDE/OMC, Relatos de experiencias concretas en relación con la Ayuda para el Comercio (2014), "Secretariat for Central American Economic Integration".

6.9. Del mismo modo, el recuadro 16 proporciona un ejemplo más de los beneficios que aportará la mejora de la conectividad por carretera y de la infraestructura de carreteras entre Belice y el resto de la red comercial mesoamericana de América Central.

Recuadro 16. Mejora de la conectividad vial entre Belice y la red comercial mesoamericana y en Belice

El objetivo principal de este proyecto de mejora de 31 kilómetros de carretera es promover la conectividad vial entre Belice y el resto de la red comercial mesoamericana de América Central. La carretera permitirá mejorar las instalaciones para el transporte entre Belmopán, la capital, y el Distrito de Cayo, en el oeste de Belice, y se prevé que dé un enorme impulso al sector turístico del país. También se beneficiarán del nuevo proyecto de infraestructuras el sector agrícola, caracterizado por una elevada productividad, y determinadas plantas de producción de petróleo. El aumento del número de camiones y autobuses debido al auge de los sectores del turismo, el petróleo y la agricultura ha provocado un importante deterioro de las carreteras y es uno de los principales motivos de la elevada tasa de mortalidad en carretera que registra Belice. Se estima que el proyecto de renovación de carreteras, que se llevará a cabo en un período de cinco años, supondrá un ahorro para los usuarios de unos 53.000 millones de dólares EE.UU. en los próximos 20 años. Este ahorro también comprende una disminución de los costos comerciales para el transporte de mercancías y para los sectores de servicios, como el turismo, así como una reducción de los precios de los bienes de consumo. El proyecto ya ha dado lugar a una importante mejora de la infraestructura de la región, que incluye carreteras, puentes y aeropuertos. También ha creado oportunidades de empleo, principalmente para las mujeres, y ha ayudado a reducir la tasa de pobreza absoluta en el país.

Fuente: OCDE/OMC, Relatos de experiencias concretas en relación con la Ayuda para el Comercio (2015), "Directorate for Trade, Ministry of Trade, Investment and Promotion, Private Sector Development and Consumer Protection, Belize".

6.10. Los costos del transporte marítimo son un verdadero problema para las pequeñas economías. De las 32 pequeñas economías estudiadas en este informe, 29 se inscriben en la

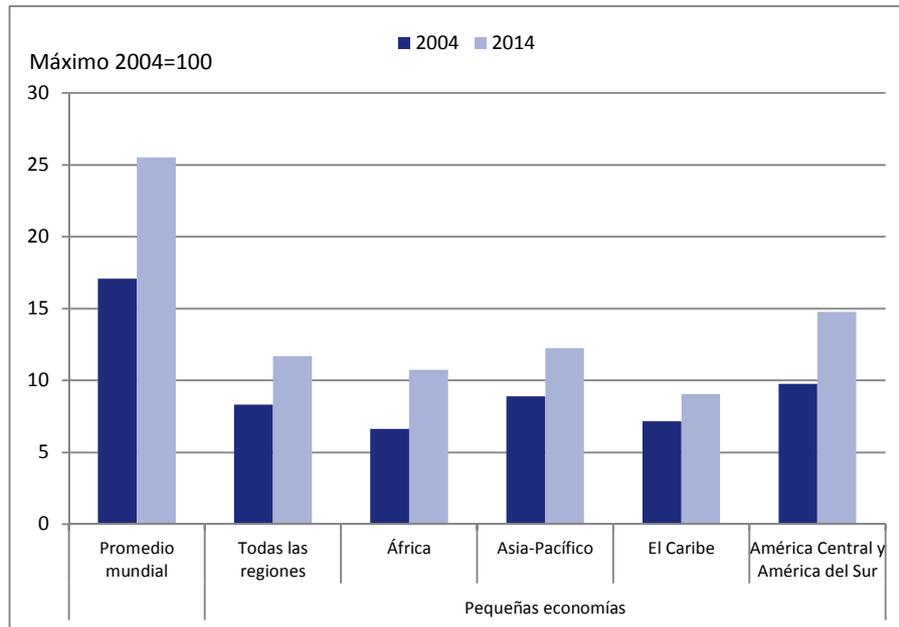
categoría PEID de la ONU, cuyas características comunes son, entre otras, el tamaño pequeño, la insularidad y la lejanía geográfica. Estos países hacen frente a unos costos de transporte más elevados porque pequeños volúmenes de comercio necesitan recorrer rutas largas e indirectas para poder llegar a mercados distantes (UNCTAD, 2014b). Los volúmenes de carga relativamente bajos limitan la posibilidad de beneficiarse de economías de escala. Además, al ser los volúmenes de importación mayores que los de exportación, se crea un desequilibrio que incrementa los costos.

6.11. La situación remota de algunas de estas pequeñas economías dificulta todavía más su acceso a las redes mundiales de transporte. Varias de ellas, en especial las islas del Pacífico, se encuentran relativamente lejos del corredor mundial de transporte de contenedores Este-Oeste, situado en el hemisferio norte y por el que se transporta el 85% del comercio mundial en contenedores. Mientras que las pequeñas economías del Caribe están situadas justo en el corredor, los PEID del Pacífico pueden conectarse al corredor principal a través de los centros portuarios de Singapur, Hong Kong, China y Busan. Además, los deficientes servicios relacionados con el transporte interinsular nacional plantean dificultades económicas y sociales para estas islas (UNCTAD, 2014a).

6.12. Los gastos del transporte internacional tienden a ser más elevados en los PEID, en comparación con el promedio mundial. Los costos de transporte de un país PEID medio son un 2% más elevados que los de un país medio, que corresponden al 8,1% del valor de importación (UNCTAD, 2014b). Entre las pequeñas economías, los costos de transporte son especialmente elevados para la República de Seychelles, Barbados y Jamaica.

6.13. El índice de conectividad del transporte marítimo de línea (LSCI) de la UNCTAD mide la conectividad del transporte marítimo de un país basándose en cinco componentes relacionados con el uso de buques portacontenedores: a) el número de buques; b) la capacidad total para transportar contenedores de esos buques; c) el tamaño máximo de los buques; d) el número de servicios; y e) el número de empresas que utilizan buques portacontenedores para los servicios con origen o destino en los puertos de un país.

6.14. El gráfico 21 muestra que las pequeñas economías tienen una conectividad de transporte menor en comparación con el promedio mundial. En 2014 registraron un LSCI medio de 11,7 (de un máximo de 100), lo cual representa menos de la mitad del índice medio mundial (25,5). Sin embargo, las pequeñas economías de todas las regiones mejoraron su conectividad entre 2004 y 2014, y las de América Central y América del Sur fueron las mejor conectadas en lo que a transporte marítimo se refiere.

Gráfico 21. Índice de conectividad del transporte marítimo de línea de las pequeñas economías, por región, 2004 y 2014

Fuente: UNCTADstat.

Nota: Los totales regionales del índice de conectividad del transporte marítimo de línea se calculan mediante promedios aritméticos de 154 países para el promedio mundial, y de 31 países en el caso de las pequeñas economías. No hay indicador para Paraguay, puesto que no tiene litoral.

6.15. En el cuadro 11 se muestran las cinco primeras y las cinco últimas pequeñas economías en la clasificación según el LSCI en 2014. Sri Lanka registró la mejor conectividad del transporte en 2014, seguido de Panamá, la República Dominicana, Jamaica y el Ecuador. Tres de las cinco primeras pequeñas economías se encuentran en el Caribe. A pesar de su proximidad geográfica, cuatro de las cinco últimas (Dominica, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, y Antigua y Barbuda) son también islas caribeñas.

Cuadro 11. Índice de conectividad del transporte marítimo de línea de 2014: cinco primeras y cinco últimas pequeñas economías

Cinco primeras	2004	2014	Cinco últimas	2004	2014
Sri Lanka	34,68	53,04	Dominica	2,33	1,59
Panamá	32,05	43,65	Saint Kitts y Nevis	5,49	2,35
República Dominicana	12,45	26,29	Tonga	3,81	3,58
Jamaica	21,32	24,55	San Vicente y las Granadinas	3,56	3,85
Ecuador	11,84	21,80	Antigua y Barbuda	2,33	4,07

Fuente: UNCTADstat.

6.16. Por ejemplo, en el cuadro 12 puede observarse que la República Dominicana utiliza 122 buques de 21 compañías, mientras que Dominica solo utiliza 5 buques de 2 compañías. Además, mientras que la República Dominicana admite buques con una capacidad de carga de hasta 6.750 TEU, Dominica admite buques con una capacidad de tan solo 430 TEU (UNCTAD, 2014b). Aparte de la lejanía geográfica y el reducido tamaño, estas diferencias en la conectividad del transporte marítimo también pueden deberse a las características de los puertos y el marco normativo del transporte marítimo de línea.

Cuadro 12. Despliegue de la flota de portacontenedores en las pequeñas economías, mayo de 2014

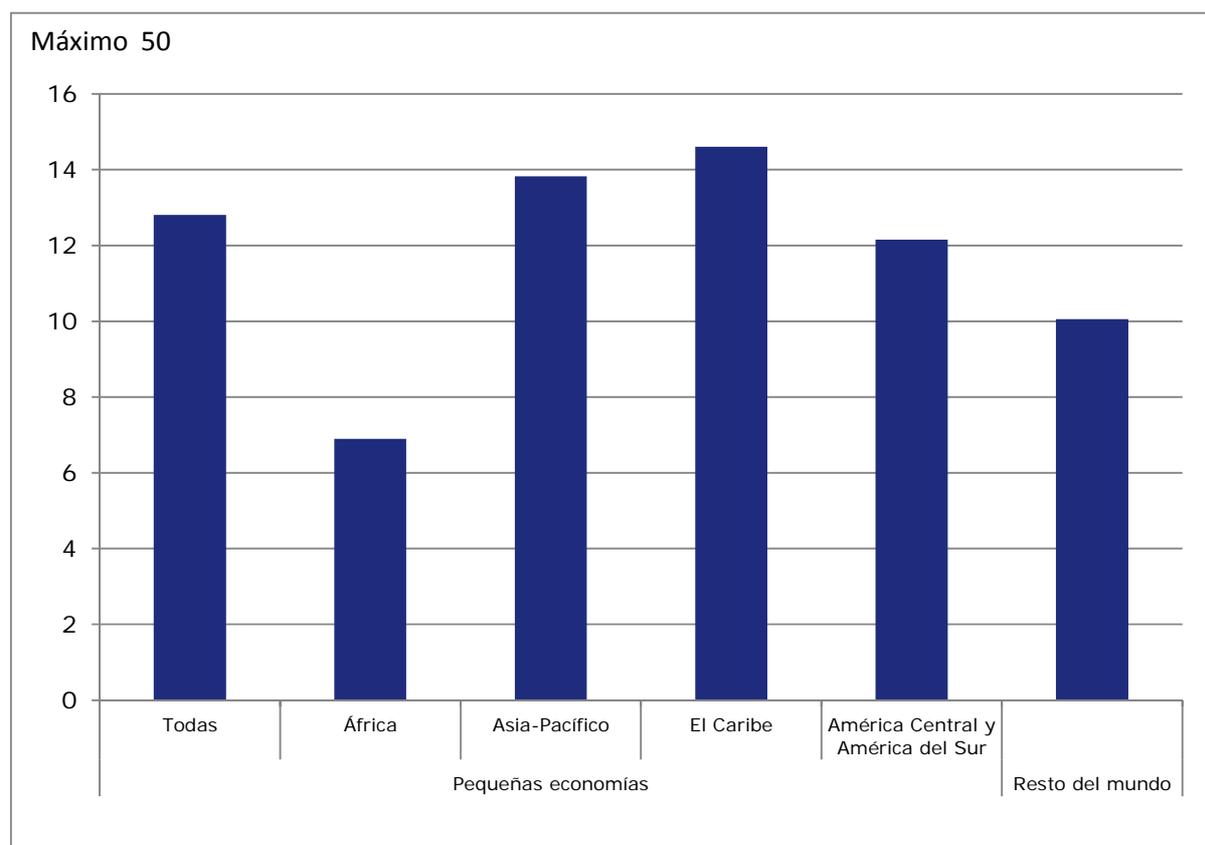
País	Número de buques	Capacidad de transporte en TEU	Buque más grande (TEU)	Número de compañías	Número de servicios
Antigua y Barbuda	11	6.880	1.250	3	6
Barbados	15	10.504	1.250	6	9
Cabo Verde	4	4.027	1.325	3	5
Dominica	5	1.494	430	2	3
República Dominicana	122	397.375	6.750	21	55
Fiji	23	42.993	2.758	8	18
Granada	10	6.182	1.284	5	6
Jamaica	109	355.837	6.750	15	41
Maldivas	5	12.871	2.765	3	2
Mauricio	40	124.005	6.712	7	12
Papua Nueva Guinea	29	34.646	2.546	8	21
Saint Kitts y Nevis	5	2.864	660	3	3
Santa Lucía	14	10.188	1.284	5	7
San Vicente y las Granadinas	9	4.988	1.122	4	6
Samoa	7	7.229	1.304	4	11
Rep. de Seychelles	10	21.723	2.764	3	8
Tonga	6	5.049	1.043	3	12
Trinidad y Tabago	52	110.424	5.089	13	25
Vanuatu	11	12.143	2.082	4	8
Promedio del resto del mundo	166	749.001	7.076	20	90

Fuente: UNCTAD (2014b).

6.17. Además del transporte marítimo, el transporte aéreo es especialmente importante para las pequeñas economías debido a su lejanía geográfica y a su dependencia del turismo. La disponibilidad de conexiones aéreas y el nivel de los precios de los vuelos influyen en el número de turistas. El número de llegadas de turistas por vía aérea es particularmente elevado en las islas del Caribe y las tres pequeñas economías africanas (Mauricio, República de Seychelles y Cabo Verde) (UNCTAD, 2014a). En el Caribe, el turismo intracaribeño ha crecido gracias a las compañías aéreas regionales, como Leeward Island Air Transport.

6.18. El turismo y el transporte de mercancías por vía aérea se complementan mutuamente, puesto que la mayor parte de la carga aérea se transporta en la bodega de las aeronaves de pasajeros. Por lo que respecta a las normativas, los viajes en avión se rigen por los acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos (ASA). En el AGCS, el transporte aéreo está recogido en un anexo específico que excluye la mayor parte de los servicios de transporte aéreo, como los derechos de tráfico y los servicios relacionados con el ejercicio de los derechos de tráfico.

6.19. El índice de liberalización aérea (ILA) de la OMC mide la apertura de los ASA bilaterales y cuyos valores oscilan entre 0 (muy restrictivo) y 50 (muy abierto). En el gráfico 22 se representa el ILA de la OMC para los grupos de pequeñas economías en comparación con el resto del mundo. En promedio, las pequeñas economías tienen un régimen de servicios aéreos más liberal que el resto del mundo. Este es el caso de la pequeña economía media de Asia-Pacífico, el Caribe y América Central y América del Sur, al contrario de las tres pequeñas economías de África.

Gráfico 22. Índice de liberalización aérea de la OMC (ALI), 0-50, 2011

Fuente: Secretaría de la OMC.

6.20. En el cuadro 13 se muestran las cinco pequeñas economías más abiertas y las cinco más restrictivas en lo que a servicios aéreos se refiere. Antigua y Barbuda cuenta con el régimen más abierto, seguida de Tonga y Samoa. En cambio, Belice, la República de Seychelles, Mauricio y Fiji aplican los regímenes más restrictivos. En el cuadro 10 se ilustra en detalle el índice ponderado de liberalización aérea (IPLA), que calcula el promedio de los ILA de los diferentes ASA bilaterales utilizando como elemento de ponderación el tráfico de pasajeros abarcado por el acuerdo respectivo. En el caso de Fiji, el índice ponderado de liberalización aérea (IPLA) sugiere un régimen más abierto que el ILA estándar, lo cual indica que un gran número de pasajeros vuelan a Fiji en virtud de unos ASA bilaterales relativamente liberales.

Cuadro 13. Índice de liberalización aérea (ILA): cinco primeras y cinco últimas pequeñas economías

Cinco primeras			Cinco últimas		
	ILA	IPLA		ILA	IPLA
Antigua y Barbuda	38,0	38,0	Cuba	7,8	4,4
Tonga	29,0	31,4	Fiji	7,7	16,0
Samoa	21,4	29,3	Mauricio	7,2	10,5
El Salvador	20,5	27,8	Rep. de Seychelles	4,5	2,6
Granada	18,0	26,0	Belice	4,0	4,0

Fuente: Secretaría de la OMC.

7 EXPERIENCIAS EN MATERIA DE POLÍTICA COMERCIAL

7.1. En el presente informe se han examinado hasta el momento algunos datos sobre la integración de las pequeñas economías en las cadenas de valor mundiales, así como las diversas experiencias de estas economías, en especial en las cadenas de valor de los sectores de la agroalimentación, los productos del mar y los textiles y el vestido. Se han analizado asimismo

algunas cadenas de valor de servicios en los sectores del turismo y de la tecnología de la información. Para completar el análisis hecho hasta ahora, en esta sección se examinará en mayor detalle cómo ha evolucionado la comprensión de las cadenas de valor y qué pueden hacer las pequeñas economías para acrecentar su participación en el proceso de producción de una cadena de valor o retener más valor en sus mercados respectivos.

7.2. Hace más de 20 años, Gary Gereffi elaboró una tipología de las "cadenas de valor mundiales" que se cita muy a menudo. Esa tipología dividía las cadenas de valor en dos grandes categorías: la primera estaba impulsada por los compradores y la segunda por la producción. Las cadenas de valor impulsadas por la producción predominan en las empresas mundiales que coordinan las concatenaciones regresivas y progresivas ya descritas en el presente informe. Esas cadenas de valor suelen predominar en las industrias con gran intensidad de capital y de tecnología en el sector de la fabricación de automóviles y aeronaves, así como en las industrias dedicadas al montaje de computadoras y la maquinaria pesada. Las cadenas de valor impulsadas por los compradores, por su parte, se refieren a actividades en las que los grandes minoristas y los fabricantes de marca lideran el establecimiento de redes de producción descentralizadas en diversos países exportadores.

7.3. En las pequeñas economías se suele acceder a cadenas de valor impulsadas por los compradores, pues es el tipo de cadena habitual en las industrias de bienes de consumo con gran intensidad de mano de obra, como los sectores de las prendas de vestir, el calzado, los juguetes, los artículos de uso doméstico y la electrónica de consumo, y el más frecuente en los países en desarrollo y en las pequeñas economías.

7.4. La forma de entender las cadenas de valor ha evolucionado desde mediados del decenio de 1990 para dar cabida a aspectos tales como el nivel de complejidad de las transacciones entre empresas, la medida en que se puede codificar la información y, por último, el nivel de capacidad de la base de suministro en relación con las exigencias de la transacción (Gereffi *et al.*, 2005).

7.5. Esos niveles se describen en el Informe sobre el Comercio Mundial 2014 y se considera que son elementos que pueden cambiar y evolucionar, habida cuenta en especial de los avances tecnológicos y de la reglamentación, regional o internacional. Por lo tanto, las empresas, en particular las que desean seguir controlando un componente concreto de la producción, deben gestionar diversos tipos de conocimientos teóricos y prácticos específicos de ese sector de producción.

7.6. Muchos proveedores de países en desarrollo producen para empresas líder en las cadenas de valor mundiales. Se puede tratar de transacciones directas o indirectas, que pueden pasar por canales de distribución específicos en el mercado de destino. Las empresas líder no participan directamente en la fabricación de productos concretos, sino que se concentran en los procesos iniciales y finales, como la logística, las finanzas, el diseño y la comercialización, esferas que suelen exigir mayor cualificación (Fernández-Stark *et al.*, 2011). Hace ya un decenio, los investigadores analizaron cómo se distribuían los beneficios entre los asociados en una relación empresarial basada en una cadena de valor mundial, y constataron que ello dependía en gran medida del poder de negociación relativo de cada uno de ellos (Gereffi *et al.*, 2005), es decir, de cuán único y ventajoso fuera el proveedor y de si la empresa líder podía prescindir o no de sus servicios, de si su tarea se podía realizar en otro país a un precio inferior o de si se podía automatizar o codificar. En el Informe sobre el Comercio Mundial 2014 se resume de este modo: a menudo una empresa líder posee aptitudes poco comunes, mientras que los demás proveedores de la cadena compiten intensamente entre sí para abastecer a esa empresa, lo que tiene como resultado que la empresa líder obtenga una parte importante de los beneficios.

7.7. Hace unos 25 años, Stan Shih, propietario de una empresa de tecnología de la información, propuso "la curva de sonrisa" (analizada brevemente *supra*, en la sección 3) para reflejar la distribución del valor añadido a lo largo del ciclo de vida del producto. Dicha curva muestra que las actividades iniciales, como la investigación y el desarrollo, y las finales, como la comercialización y la distribución, se caracterizan por una mayor creación de valor añadido que las actividades de fabricación o montaje (Dedrick y Kraemer, 1998).

7.8. La curva de sonrisa (también denominada "curva smiley"), que refleja el valor unitario y no el volumen, ha cambiado desde entonces como consecuencia de la mundialización creciente de las

actividades manufactureras. La curva se ha hecho más profunda, y los niveles de valor añadido obtenidos en las etapas intermedias de la cadena de valor son actualmente más bajos. Ello se debe en gran medida a la deslocalización a lugares de producción más baratos, al aumento de la competencia y la competitividad entre países que ofrecen capacidades de producción similares y a la revolución de la tecnología de la información, que reduce aún más los costos de coordinación (Baldwin, 2012).

7.9. Las pequeñas economías tienen pocas posibilidades de avance. Su pequeño tamaño hace mucho más difícil la diversificación dentro de las cadenas de valor. Incluso las pequeñas economías industrializadas han tendido a especializarse solamente en una pequeña parte de la cadena global, de modo que gran parte de lo que exportan incluye una gran proporción de componentes importados. Por consiguiente, para diversificar la gama de productos de exportación también habría que importar más.

7.10. Aunque es posible incrementar la productividad gracias al desplazamiento inicial de la mano de obra del sector agrícola a los sectores manufacturero y de servicios, esos aumentos ya no son tan importantes como en el pasado, sobre todo si se compara con el decenio de 1970, cuando comenzaron a observarse esas tendencias. Según estudios recientes (Escaith, 2013; Kowalski *et al.*, 2015), el volumen de la actividad puede ser tan importante como la proporción de valor añadido nacional o el nivel de sofisticación. En concreto, una forma de avanzar consiste en proseguir las mismas actividades cuando, pese a la estrechez de los márgenes, los volúmenes son grandes.

7.11. Las empresas pueden compensar con creces los márgenes pequeños con volúmenes elevados. Por ejemplo, es posible que una gran empresa de montaje genere solamente 20 dólares EE.UU. de valor añadido por cada teléfono inteligente montado en sus fábricas en China, pero fabrica millones de unidades. A la inversa, "una empresa de reciente creación en Silicon Valley puede ganar mucho dinero con una patente, pero no inventar nada más después" (Escaith, 2013). Por consiguiente, se pueden obtener beneficios importantes de la especialización en actividades de montaje poco sofisticadas si se tiene una ventaja comparativa y si esas actividades se realizan a gran escala.

7.12. Escaith (2013) argumenta además que la curva de sonrisa, si bien refleja los costos de producción aparentes, no tiene en cuenta las inversiones subyacentes ni los riesgos que entrañan. Para una empresa de una pequeña economía probablemente sea más beneficioso centrarse en el margen intensivo (dedicarse más a lo que uno sabe hacer) que tratar de obtener otras partes de la cadena de valor, como las tareas de investigación y desarrollo, que pueden resultar caras y arriesgadas.

7.13. En las pequeñas economías, las empresas de menor tamaño suelen conocer a los clientes, así como los gustos y las necesidades locales, pero al tratar de integrarse o avanzar en una cadena de valor su posición puede no ser tan ventajosa. En los estudios especializados se utiliza la expresión "vía difícil" a la competitividad, en contraste con la "vía fácil", característica de las empresas que compiten reduciendo los salarios y los márgenes de beneficio, en lugar de mejorar la productividad, los salarios y los beneficios. La diferencia fundamental entre la vía difícil y la vía fácil a la competitividad se suele explicar por las diferentes capacidades de las empresas para "avanzar" o por la capacidad de una empresa para innovar a fin de aumentar el valor añadido de sus productos y procesos (Humphrey y Schmitz, 2002).

7.14. Se ha demostrado que el avance a lo largo del tiempo está muy ligado a la innovación: las empresas pueden avanzar accediendo a nichos de mercado de mayor valor unitario o a nuevos sectores, o asumiendo nuevas funciones productivas. Humphrey y Schmitz identificaron cuatro tipos de avance: i) el mejoramiento de los procesos -o transformación más eficiente de los insumos en productos mediante una reorganización del sistema de producción o la introducción de una tecnología superior-; ii) el mejoramiento de los productos, que consiste en pasar a líneas de producción más complejas con mayores valores unitarios; iii) el mejoramiento funcional, que consiste en adquirir nuevas funciones más elevadas en la cadena, como el diseño o la comercialización, o en abandonar funciones de escaso valor añadido para centrarse en actividades de mayor valor añadido; y iv) el avance intersectorial, que consiste en utilizar las aptitudes adquiridas en una determinada función para integrarse en un nuevo sector. Por ejemplo, en el Taipei Chino, la competencia obtenida en la producción de televisores se utilizó para fabricar pantallas y, por último, computadoras (Guerrieri y Pietrobelli, 2004; Humphrey y Schmitz, 2002b).

7.15. También se ha comprobado que las empresas de pequeñas economías situadas cerca unas de otras o en agrupaciones industriales tienen en la práctica más posibilidades de avanzar. Eso mismo ocurre en las empresas de países en desarrollo de mayor tamaño y de países desarrollados, ya que, juntas, las empresas (en especial las pymes) pueden superar obstáculos tales como la falta de trabajadores capacitados, de tecnología adecuada y de información clave para seguir la evolución del mercado. Asimismo, es más fácil acceder al crédito para ampliar un negocio, modernizar el equipo o realizar actividades de exportación (Gereffi, G. *et al.*, 2001).

7.16. El Taipei Chino; Singapur; y Hong Kong, China son buenos ejemplos de cómo lograr conocimientos especializados en la esfera de la producción y conocimientos prácticos en la esfera de la comercialización. En esas economías hay muchas pymes que conviven en zonas empresariales designadas. Los productos de gran calidad que producen se ofrecen a precios competitivos y les permiten acceder a mercados establecidos y competir con productos elaborados por empresas de mayor tamaño que tienen más dinero, más empleados y mayores economías de escala. Ya a finales del decenio de 1990, J. E. Stiglitz escribió que el éxito de esos países de Asia Oriental era el resultado de una combinación de políticas internas desarrolladas para crear mercados competitivos, promover las exportaciones, la enseñanza y la tecnología, e impulsar una mayor colaboración entre la administración y la industria, así como entre las propias empresas.

7.17. En un estudio de la UNCTAD realizado en 2013 se hacía referencia a políticas similares que los países en desarrollo y las pequeñas economías utilizaban de manera eficaz para participar en las cadenas de valor mundiales y avanzar en ellas. En dicho estudio se señalaba que los países en desarrollo podían crear capacidades productivas, en particular mediante la difusión de tecnología y el desarrollo de aptitudes, y abrirse así a oportunidades de modernización industrial a largo plazo. Sin embargo, según la UNCTAD, el aprovechamiento de los beneficios que pueden ofrecer las cadenas de valor mundiales no es automático, de ahí la importancia de las políticas industriales y gubernamentales, así como de una estrategia de desarrollo complementaria. Se trata de algo especialmente importante si se tiene en cuenta la naturaleza dinámica de las cadenas de valor mundiales y el hecho de que las cadenas de valor pueden desplazarse con bastante facilidad a otras redes internacionales de producción (UNCTAD, 2013b).

7.18. En el estudio también se identificaban diferentes posibilidades de desarrollo de las cadenas de valor mundiales basadas fundamentalmente en las estructuras de comercio e inversión predominantes. Para iniciar el proceso de integración en una cadena de valor mundial, debe entrar más IED en los sectores de la economía con capacidad productiva a escala nacional. Esa inversión puede propiciar la transición de esas actividades hacia bienes y servicios intermedios, lo cual no solo ayuda a sustituir algunas importaciones, sino a estimular las exportaciones. En algunos países, el aumento de la IED en los sectores ya integrados en cadenas de valor mundiales también puede dar lugar al aumento de las exportaciones de productos y servicios de mayor valor añadido o a la obtención de una mayor proporción de los segmentos de la cadena de valor y de los segmentos de mayor nivel tecnológico.

7.19. Otra posibilidad era la competencia dentro de las cadenas de valor mundiales, que consiste en que las empresas con mayor nivel de capacidad productiva interna compitan con éxito en la exportación de productos de alto valor añadido. Según el estudio, esas empresas suelen atraer a compradores interesados en integrar a operadores nacionales en redes internacionales de producción.

7.20. Asimismo, hay empresas que han desplazado sus procesos de producción hacia ramas de producción que requieren más insumos, o que han transformado su capacidad de exportación especializándose en tareas concretas que forman parte de cadenas de valor mundiales. Por último, existe la posibilidad de saltar etapas en las cadenas de valor mundiales. Es lo que ocurre cuando la capacidad interna para producir exportaciones que compiten con éxito en niveles de alto valor añadido se desarrolla rápidamente. A este respecto, el estudio indica que la IED ha estimulado la integración comercial y la capacidad de producción interna.

7.21. Otra cuestión de política que plantean los avances en las TIC y la fragmentación internacional de la producción es la de la frontera cada vez más borrosa entre mercancías y servicios (Lanz y Maurer, 2015). Hoy en día, las actividades de las empresas abarcan tanto las manufacturas como los servicios. Las empresas pasan de ser productores de mercancías a ser productores de servicios. El fraccionamiento de los procesos de fabricación da lugar a tareas que se pueden considerar un servicio.

7.22. Los marcos estadísticos tratan de adaptarse a esos cambios en la producción. Por ejemplo, en la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos (MBP6) del FMI, la partida "bienes para transformación" se ha reclasificado como "servicios de manufactura sobre insumos físicos pertenecientes a otros", lo que entrañará cambios en la división entre bienes y servicios en el comercio de una economía (Maurer *et al.*, 2015). Esa borrosidad creciente plantea dificultades en la esfera de la política comercial, ya que los acuerdos comerciales multilaterales, como el GATT y el AGCS, contemplan normas distintas para el comercio de mercancías y el de servicios. Por ejemplo, Cernat y Kutlina-Dimitrova (2014) argumentan que los servicios nacionales incorporados en las mercancías objeto de comercio aumentan la complejidad de las normas comerciales vigentes, como sucede en la esfera de la valoración en aduana. No cabe duda de que la incorporación de componentes de servicios en las mercancías será un nuevo tema de estudio en el futuro.

8 CONCLUSIONES

8.1. En la presente nota de antecedentes se expone un panorama general de las dificultades y oportunidades que encuentran las pequeñas economías cuando tratan de integrarse a las cadenas de valor mundiales. Aunque no se trata de un estudio exhaustivo sobre la cuestión, el informe ahonda en algunas esferas importantes relacionadas con las cadenas de valor y aporta elementos y análisis nuevos teniendo en cuenta las circunstancias especiales a que se enfrentan las pequeñas economías por lo que respecta a la integración en las cadenas de valor.

8.2. En el informe se analiza cómo las cadenas de valor mundiales ofrecen a las pequeñas economías oportunidades para integrarse mejor en el comercio internacional y promover su desarrollo económico. Al especializarse en determinadas tareas o etapas dentro de la cadena de valor, las pequeñas economías pueden mitigar en cierta medida su falta de economías de escala y obtener beneficios económicos. Las cadenas de valor mundiales pueden ayudar además a las pequeñas economías a diversificar su estructura de exportación, que se desplaza de los productos primarios a las manufacturas y los servicios. Ahora bien, no se trata en modo alguno de un proceso automático.

8.3. Para sacar el máximo beneficio posible de las cadenas de valor de mercancías y servicios, hacen falta esfuerzos sostenidos para integrar el comercio relacionado con las cadenas de valor mundiales en el programa más amplio de desarrollo económico nacional. Para ello es necesario coordinar diversos elementos que afectan al transporte y al despacho de aduana, y ocuparse del entorno empresarial y de inversión general. También es necesario prestar una atención especial al establecimiento de enlaces portuarios y aéreos adecuados, así como a la creación de infraestructura de transporte y de TI. A ello hay que añadir otras cuestiones como la gobernanza, el imperio de la ley, el acceso a la financiación, las políticas laborales por lo que se refiere a la formación y el desarrollo de aptitudes, y los niveles generales de enseñanza a nivel nacional.

8.4. Varias de las 32 pequeñas economías de las regiones de Asia y el Pacífico, África, el Caribe y América Central y América del Sur examinadas en el presente informe disponen de ventajas específicas y están promoviendo activamente las actividades de adición de valor en determinadas cadenas de valor mundiales, como la de los textiles, la agroalimentaria y la de los productos del mar. El sector de los servicios ofrece otras posibilidades, en particular los servicios relacionados con el turismo y la deslocalización de los centros de atención telefónica y los procesos empresariales. Se trata, en todos los casos, de esferas en las que las pequeñas economías han hecho avances significativos.

8.5. Las pequeñas economías se enfrentan a dos limitaciones principales que afectan a su participación en las cadenas de valor mundiales, a saber, el reducido tamaño de su mercado y su lejanía de los principales centros manufactureros y mercados de consumo. Si bien la fragmentación de la producción permite a las pequeñas economías especializarse en unas pocas etapas de la producción, el reducido tamaño de su mercado hace que sea difícil alcanzar escalas de producción eficientes en las actividades manufactureras, lo que se traduce en elevados costos unitarios. También resulta más difícil para las pequeñas economías atraer inversión extranjera para poner en marcha o ampliar actividades manufactureras. La situación se agrava si las pequeñas economías están situadas en zonas remotas en las que los costos del transporte y las demoras impiden cumplir los plazos de entrega exigidos por muchas de las empresas líder en la cima de las cadenas de valor.

8.6. Las desventajas relacionadas con el tamaño y la situación geográfica son menos importantes en el caso de determinadas actividades de servicios como el turismo, las finanzas o la externalización de la tecnología de la información y los procesos empresariales. Las pequeñas economías también están más abiertas al comercio y tienen regímenes de transporte aéreo más liberales que el promedio de los países en desarrollo. Su pequeño tamaño les permite además adaptarse a la rápida evolución de las condiciones del mercado con más velocidad que las economías de mayor tamaño.

8.7. Los productos intermedios distintos de los combustibles constituyen el 34% de las exportaciones en las pequeñas economías, frente al 46% a escala mundial, lo que indica una participación relativamente baja de las pequeñas economías en las cadenas de valor mundiales. Ahora bien, esta menor participación de los productos intermedios en las exportaciones revela también que las pequeñas economías tienden a participar en cadenas de valor mundiales de mercancías que se caracterizan por tener una mayor proporción de productos finales, como la cadena agroalimentaria, la de los productos del mar y la de los textiles.

8.8. Los productos agroalimentarios figuran entre los principales productos de exportación de las pequeñas economías y las frutas y frutos, por ejemplo, representaron casi el 5% de las exportaciones de las pequeñas economías en 2013. Las pequeñas economías están más integradas en las primeras etapas de la cadena agroalimentaria y, por consiguiente, son más competitivas en las exportaciones de productos primarios que en las de productos elaborados. Por ejemplo, en 2013, las pequeñas economías efectuaron el 12,6% de las exportaciones mundiales de café sin elaborar y solo el 0,4% de las de café elaborado. La diferencia de competitividad entre las exportaciones de productos agroalimentarios primarios y las de productos agroalimentarios elaborados parece indicar que en las cadenas de valor del sector agroalimentario no se aprovecha todo el potencial exportador y existen dificultades para avanzar en la cadena. Esas dificultades guardan relación, entre otras cosas, con las perturbaciones externas de la demanda y la oferta, las normas sanitarias y fitosanitarias, las vinculaciones entre proveedores y compradores, el peso de la agricultura a pequeña escala, la cualificación de la mano de obra y el acceso a la financiación.

8.9. En los países en desarrollo, las cadenas de valor de los productos del mar, que se pueden basar en la pesca de captura o en la acuicultura, se suelen concentrar en el sector de la pesca en pequeña escala. Estas cadenas revisten importancia para muchas pequeñas economías que tienen acceso al mar o son países insulares. La acuicultura ha sido uno de los principales motores de la producción pesquera en los países en desarrollo y sigue atrayendo niveles significativos de IED. Las pequeñas economías participan cada vez más en las etapas de elaboración de las cadenas de valor del pescado. Su participación en el comercio mundial de pescado elaborado aumentó del 5,2% en 2003 al 6,5% en 2013. Mientras que las pequeñas economías de África y Asia y el Pacífico son más dependientes de las exportaciones de pescado, las pequeñas economías del Caribe, y sobre todo las de América Central y América del Sur, exportan con éxito tanto pescado como crustáceos, por ejemplo camarones. Más allá de la modernización de las técnicas de captura y elaboración, una de las principales dificultades en las cadenas de valor de los productos del mar es la necesidad de una ordenación racional de la pesca para garantizar la sostenibilidad de las poblaciones de peces.

8.10. En cuanto a la cadena de valor de los textiles y las prendas de vestir, se trata de una cadena impulsada por los compradores y ha servido a varios países en desarrollo, entre ellos algunas pequeñas economías, de punto de partida para un desarrollo impulsado por las exportaciones. Algunas pequeñas economías de América Central, así como Sri Lanka, en Asia, han logrado integrarse en las cadenas de valor de los textiles y las prendas de vestir. Las pequeñas economías de América Central se han posicionado en las etapas de montaje de la producción de prendas de vestir, ya que el 67% de los textiles que importan son insumos intermedios y el 90% de sus exportaciones son prendas de vestir acabadas. Las pequeñas economías de América Central abastecen casi exclusivamente al mercado norteamericano, mientras que las pequeñas economías de África y de Asia y el Pacífico exportan la mayoría de sus productos a Europa.

8.11. En 2013, el turismo representó en promedio casi el 9% del PIB de 30 pequeñas economías, cifra que es tres veces mayor que la del resto del mundo. Las pequeñas islas dependen particularmente del turismo. Por ejemplo, en Maldivas, el turismo constituye el 48% del PIB y el 93% de las exportaciones de servicios. El turismo tiene muchas concatenaciones regresivas con otros sectores de la economía nacional y desempeña por consiguiente un papel importante en la creación de empleo y en la diversificación económica de las pequeñas economías. Las dificultades

a que se enfrentan los operadores turísticos de las pequeñas economías están relacionadas con el bajo nivel de cualificación de la mano de obra, el entorno empresarial general, el acceso a la financiación y la infraestructura de viajes. Para aprovechar al máximo los beneficios potenciales del turismo es preciso una planificación adecuada de las políticas, inversión extranjera directa, el establecimiento de concatenaciones regresivas y la mejora de las TIC y de la infraestructura de viajes. El turismo también puede contribuir a aumentar el transporte aéreo de mercancías, ya que la carga aérea se transporta a menudo en la bodega de las aeronaves de pasajeros.

8.12. Los servicios de TI y deslocalización de procesos empresariales tienen también un gran potencial para las pequeñas economías, ya que la distancia física y las economías de escala tienen menos importancia que en las actividades manufactureras. Hasta la fecha, solo un número reducido de pequeñas economías como Sri Lanka, Mauricio y Jamaica han tenido cierto éxito en el desarrollo de los servicios de TI y de los servicios extraterritoriales prestados a las empresas. Los factores de éxito y las dificultades consisten en contar con una mano de obra de bajo costo y cualificada, por lo que se refiere tanto a sus conocimientos lingüísticos como informáticos, así como con una infraestructura de TIC y servicios conexos de alta calidad.

8.13. En el presente informe también se ha examinado el papel fundamental que desempeña la IED en las cadenas de valor. La IED puede propiciar la transferencia de conocimientos y tecnología a los proveedores nacionales o a otras empresas. De hecho, las entradas de IED pueden ayudar a las pequeñas economías a introducirse en una cadena de valor. En las pequeñas economías, las empresas con una participación extranjera en el capital de al menos el 10% suelen estar más integradas en las cadenas de valor mundiales que las que son de propiedad nacional. Las empresas con participación extranjera en el capital utilizan una proporción mayor de insumos extranjeros y exportan una proporción mayor de su producción.

8.14. Gran parte de las inversiones se destinan a pequeñas economías que tienen yacimientos minerales importantes (petróleo y gas en Trinidad y Tabago, por ejemplo) o una población numerosa (Papua Nueva Guinea) o que ofrecen incentivos y ventajas fiscales (Barbados).

8.15. Además de a los recursos naturales, la IED también parece destinarse a sectores como el turismo, los servicios financieros y los servicios extraterritoriales prestados a las empresas. Este último sector tiene un potencial para las pequeñas economías que aún no se ha explorado. Los centros de atención telefónica y otros servicios de administración de oficinas tienen un elevado valor y constituyen importantes fuentes de empleo, creación de puestos de trabajo e ingresos de exportación, aunque no han atraído todavía un gran volumen de inversión. Otros sectores que atraen inversiones son los servicios relacionados con el transporte de cargueros y buques de crucero, especialmente en países situados cerca de importantes vías de navegación (Nicaragua) o zonas turísticas (las islas del Caribe o del Pacífico).

8.16. En cuanto a las dificultades a que se enfrentan las pymes en las pequeñas economías, es evidente que tienen menos posibilidades de participar en el comercio internacional y en las cadenas de valor mundiales que las empresas de mayor tamaño. Entre las dificultades específicas a que se enfrentan las pymes al tratar de participar en cadenas de valor mundiales están el acceso a la financiación, la cualificación de la mano de obra, la disponibilidad de información de mercado y el reducido tamaño de sus mercados, que les impide crecer. Sin embargo, existen opciones, como recurrir a acuerdos a término entre una empresa líder y agricultores a pequeña escala (en el recuadro 2 figura un ejemplo sobre Jamaica) con el fin de mitigar el problema del acceso a la financiación, o recurrir en mayor medida a entidades nacionales de fomento del comercio para obtener información clave sobre el mercado. Las pequeñas economías también pueden aumentar su tamaño de mercado y adquirir mayor experiencia asociándose a otras pequeñas economías en el marco de acuerdos de integración regional como la CARICOM o el Acuerdo de Comercio entre los Países Insulares del Pacífico (PICTA). Eso también podría facilitar a las empresas de mayor tamaño o a las empresas líder la organización de redes de producción dentro de una región.

8.17. Se han examinado diferentes estrategias que pueden utilizar las pequeñas empresas para defenderse frente a las empresas más grandes. Ciertas estrategias funcionan mejor para el sector de los textiles y las prendas de vestir, mientras que otras son más eficaces en la esfera de la elaboración de productos alimenticios. En relación con esta cuestión, se ha analizado también cómo algunas pequeñas empresas se dan cuenta de que no pueden competir con empresas más grandes en los sectores de los textiles y los productos alimenticios y cómo deciden reorientar su actividad y convertirse en distribuidores de los mismos productos con los que antes competían.

8.18. La logística y la facilitación del comercio son un factor clave determinante para participar en las cadenas de valor mundiales. Debido a su reducido tamaño y a su lejanía, las pequeñas economías se enfrentan a costos de transporte más elevados y tienen una menor conectividad del transporte marítimo en comparación con otros países. Por consiguiente, el transporte aéreo tiene especial importancia para las pequeñas economías, entre otras cosas porque es además el principal medio de acceso para muchos turistas. Los ejemplos de reformas aduaneras y de mejoras de la conectividad vial en América Central ilustran de qué modo las iniciativas de facilitación del comercio pueden reducir los costos del comercio, aumentar los intercambios y generar empleo.

8.19. También se han examinado varias experiencias de política comercial y otros ejemplos de avance en las cadenas de valor. Se han analizado asimismo las posibilidades para poder aplicar prácticas de producción más eficientes, introducir mejoras tecnológicas y pasar a actividades de mayor valor añadido, como la comercialización y el diseño. Es evidente que la unión hace la fuerza y que las agrupaciones reportan beneficios. Las pequeñas empresas que forman parte de agrupaciones industriales tienen más posibilidades de avanzar en las cadenas de valor que las que están aisladas.

8.20. Las pequeñas economías se enfrentan a diversos problemas que ponen de manifiesto el importante papel de las iniciativas y políticas relacionadas con la OMC, como la Ayuda para el Comercio y la facilitación del comercio. Las mejoras en la infraestructura de transporte y de TIC, la modernización de los laboratorios y las instalaciones de prueba, la formación para mejorar la cualificación de los trabajadores, las iniciativas de promoción de las exportaciones o el emparejamiento de proveedores y compradores suelen requerir inversiones tanto privadas como públicas. Los numerosos estudios de casos presentados en el informe muestran cómo funciona la Ayuda para el Comercio y cómo una asistencia específica puede verdaderamente ayudar a los gobiernos a aprovechar las oportunidades que ofrecen las cadenas de valor.

8.21. Los costos del transporte en términos de tiempo y dinero son un factor determinante para la integración en las cadenas de valor mundiales. La puesta en práctica del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC y el apoyo prestado a este respecto en el marco del Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC pueden ayudar a las pequeñas economías a reducir esos costos y contribuir de ese modo a su integración en las cadenas de valor mundiales.

8.22. Las políticas industriales y gubernamentales y el papel que desempeñan en la promoción del desarrollo también son muy importantes. Habida cuenta de la naturaleza dinámica de las cadenas de valor mundiales, las políticas para integrarse y avanzar en las cadenas de valor, y obtener así ventajas adicionales son un factor clave. Ahora bien, con las políticas de apoyo adecuadas, las pequeñas economías se pueden beneficiar de las cadenas de valor en el comercio de mercancías y servicios y obtener beneficios económicos positivos, independientemente de lo pequeñas que sean y de lo lejos que se encuentren del cliente más cercano.

9 FUENTES

Akhter, S. y P. Pounder (2008), "Economic globalization and Caribbean economies: Competitive developments, strategic response, and performance outcomes", *The Global Studies Journal* 1(4): páginas 69 a 77.

Allen, M. (2015), "Switzerland Remains Offshore Wealth Magnet", *Swiss info*: 2 de febrero de 2015. http://www.swissinfo.ch/eng/in-good-hands_switzerland-remains-offshore-wealth-magnet/41249794.

Ayyagari, M., A. Demirgüç-Kunt y V. Maksimovic (2011), "Small vs. Young Firms Across The World - Contribution to Employment, Job Creation, and Growth", Washington, DC: Banco Mundial, World Development Bank Policy Research Working Paper 5631.

Baldwin, R. (2011), "21st century regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules", Centre for Economic Policy Research, CEPR Policy Insight 56.

Bamber, P. y K. Fernández-Stark (2014), "Inclusive value chain interventions in the high-value agrifood sector in Latin America", en Hernández, R. J. M. Martínez Piva y N. Mulder

(compiladores), *Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America*, Comisión Económica para América Latina y El Caribe, páginas 137 a 162.

Bamber, P., K. Fernández-Stark, G. Gereffi y A. Guinn (2014), "Connecting Local Producers in Developing Countries to Regional and Global Value Chains - Update", París: OCDE, Trade Policy Paper N° 160.

Beck, T. y A. Demigüç-Kunt (2003), "Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint", *Journal of Banking and Finance* 30(11): páginas 2.931 a 2.943.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt y R. Levine (2005), "SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence", *Journal of Economic Growth* 10(3): páginas 199 a 229.

Beverelli C., S. Neumüller y R. The (2015), "Export Diversification Effects of the WTO Trade Facilitation Agreement", Ginebra: OMC, FIW Working Paper 137.

Bjorndal, T., A. Child y A. Lem (2014), "Value chain dynamics and the small-scale sector: policy recommendations for small-scale fisheries and aquaculture trade", Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Fisheries and Aquaculture Technical Paper 581.

Blyde, J. S. (2014), *Synchronized Factories: Latin America and the Caribbean in the Era of Global Value Chains*, Springer International Publishing.

Board of Investment of Sri Lanka (BOI of Sri Lanka) (2015), "Key Sectors for Investment - Knowledge Services", *BOI of Sri Lanka*. http://www.investsrilanka.com/key_sector/knowledge_services/knowledge_services_intro.

Cattaneo, O. (2013), "Aid for Trade and Value Chains in Agrifood", OCDE/OMC.

Cedefop (2012), "Skill Mismatch: The Role of the Enterprise", Cedefop Research Paper N° 21, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

Cernat, L. y Z. Kutlina-Dimitrova (2014), "Thinking in a box: A 'Mode 5' Approach to Service Trade", *Journal of World Trade*, 48(6): páginas 1.109 a 1.126.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2012), *Informe sobre la Economía de la Información 2012: La industria del software y los países en desarrollo*, Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2013a), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2013 - Las cadenas de valor mundiales: inversión y comercio para el desarrollo*, Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2013b), *The Development Impact of GVCs, Investment and Value-added trade in the Global Economy 2013*, Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2014a), UNCTAD: TD/B/C.I/MEM.7/8, *Los pequeños Estados insulares en desarrollo: Retos del transporte y la logística comercial*, Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2014b), *El Transporte Marítimo 2014*, Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2014c), "Global Investment Trend Monitor", Ginebra: UNCTAD, N° 17.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2014d), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2014 - Invertir en los objetivos de desarrollo sostenible: Plan de acción*, Ginebra: UNCTAD.

Dawar, N. y T. Frost (1999), "Competing with giants: survival strategies for local companies in emerging markets", *Harvard Business Review* 77(2): páginas 119 a 129.

Dedrick, Jason y Kenneth L. Kraemer (1998), *Asia's Computer Challenge: Threat or Opportunity for the United States and the World?*, Nueva York: Oxford University Press.

Djankov, S., C. Freund y C.S. Pham (2010). "Trading on Time", *Review of Economics and Statistics*, 92(1), páginas 166 a 173.

Dunning, J. H. (1977), "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach", en Ohlin, B., P. Hesselborn y P. Wijkman (compiladores), *The International Allocation of Economic Activity*. Londres: Macmillan, páginas 13 a 40.

Dunning, J. H. (2000), "The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity", *International Business Review* 9: páginas 163 a 190.

Evans, C.L. y J. Harrigan (2005). "Distance, Time, and Specialization: Lean Retailing in General Equilibrium", *American Economic Review*, 95(1): páginas 292 a 313.

Fernández-Stark, K. y P. Bamper (2012), *Assessment of Five High-Value Agricultural Inclusive Business Projects Sponsored by the Inter-American Development Bank in Latin America*, Duke University: Centre on Globalization, Governance and Competitiveness.

Fernández-Stark, K., S. Frederick y G. Gereffi (2011), *The Apparel Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development*. Duke University: Centre on Globalization, Governance and Competitiveness.

Frederick, S., J. Bair y G. Gereffi (2014), *Nicaragua and the Apparel Value Chain in the Americas: Implications for Regional Trade and Employment*, Duke University: Centre on Globalization, Governance and Competitiveness (CGGC).

Fukunishi, T., K. Goto y T. Yamagata (2013), "Aid for Trade and Value Chains in Textiles and Apparel", OCDE/OMC/IDE-JETRO.

Gaulier, G. y S. Zignago (2010), "BACI: International Trade Database at the Product-level The 1994-2007 Version", CEPII Working Paper 2010-23.

Gereffi, G. (1994), "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks", en Gereffi, G. y M. Korzeniewicz (compiladores), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger, páginas 95 a 122.

Gereffi, G. (1999), "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain", *Journal of International Economics*, 48(1): páginas 37 a 70.

Gereffi, G. y S. Frederick (2010), "The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries", en Cattaneo, O., G. Gereffi y C. Staritz (compiladores). *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*, Washington: Publicaciones del Banco Mundial, páginas 157 a 208.

Gereffi, G., Humphrey J. y Sturgeon, T. (2005), "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy* 12(1): páginas 78 a 104.

Gereffi, G., J. Humphrey, R. Kaplinsky y T.J. Sturgeon (2001), "Globalisation, Value Chains and Development", *Institute for Development Studies*, 32(3): páginas 1 a 8.

Gereffi, G., K. Fernández-Stark y P. Psilos (2011b), *Skills for upgrading: Workforce development and global value chains in developing countries*, Duke University: Centre on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC).

Gereffi, G., P. Bamber y K. Fernández-Stark (2011a), "The Offshore Services Global Value Chain", *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development* 4(1,2,3): páginas 206 a 234.

Gordon, D. V. y S. Hussain (2012), "Big Fish in a Small Market: The Impact of Export Price on Ex.cessel Price of Tuna in the Maldives", University of Calgary/FAO.

Gudmundsson, E., F. Asche y M. Nielsen (2006), "Revenue Distribution through the Seafood Value Chain", Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Fisheries Circular N° 1019.

Honeck, D. (2013), "LDC Export Diversification, Employment Generation and the "Green Economy": What roles for tourism linkages?", Ginebra: OMC, Working Paper ERSD-2012-24.

Hummels, D. y G. Schaur (2010), "Hedging price volatility using fast transport", *Journal of International Economics* 82(1): páginas 15 a 25.

Hummels, D. y G. Schaur (2013), "Time as a Trade Barrier", *American Economic Review* 103(7): páginas 2.935 a 2.959.

Humphrey, J. y H. Schmitz (2002), *How does Insertion in GVCs Affect Upgrading in Industrial Clusters*, Sussex: Institute of Development Studies.

International Finance Corporation (IFC) (2010), *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*, Washington: IFC.

International Finance Corporation (IFC) (2011), *International Finance Institutions and Development through the Private Sector*, Washington: IFC.

International Finance Corporation (IFC) (2013), *Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small and Medium Enterprises*, Washington: IFC.

Jansen, M. (2013), *Aid for Trade and Value Chains in Tourism*, OCDE/OMT/OMC.

Kaplinsky, R. (2005), *Globalization, Poverty and Inequality: between a rock and hard place*, Wiley.

Kolstad, I. y E. Villanger. (2004), "Promoting Investment in Small Caribbean States", Bergen: Chr. Michelsen Institute, CMI Working Paper WP 2004(9).

Kowalski P., J. L. González, A. Ragoussis y C. Ugarte (2015), "Developing Countries' Participation in Global Value Chains - Implications for Trade-Related Policies", OECD Trade Policy Papers (de próxima aparición).

Lanz, R. (2013), *Aid for Trade and Value Chains in Information and Communication Technology*, OCDE/OMC.

Lanz, R. y A. Maurer. (2015), *Services and Global Value Chains - Some evidence on Servicification of Manufacturing and Services Networks*", World Trade Organization (WTO) Working Paper ERSD-2015-04, Ginebra: OMC.

Lanz, R. y R. Piermartini (2015), Comparative advantage in supply chains (de próxima aparición).

Lejárraga, I. y P. Walkenhorst (2010), "On linkages and leakages: measuring the secondary effects of tourism", *Applied Economics Letters* 17(5): páginas 417 a 421.

Maurer, A., J. Magdeleine y R. Lanz (2015), "Measuring Trade in Services in a World of Global Value Chains", en P. Sauvé y M. Roy (compiladores), *Research Handbook on Trade in Services*, Edward Elgar Publishing (de próxima aparición).

Mc Gregor, A. y K. Stice (2014), "Agricultural Value Chain Guide for the Pacific Islands," Technical Centre for Agriculture and Rural Cooperation (CTA) y Koko Siga Pacific (KSP).

Nordas, H. K. y R. Piermartini (2004), "Infrastructure and Trade", Ginebra: OMC, Working Paper ERSD-2004-04.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2009), Servicios de Turismo, Nota documental de la Secretaría, S/C/W/298, y Addendum S/C/W/298/Add.1.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2012), *Informe sobre el Comercio Mundial: Comercio y políticas públicas: análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI*, Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013), *Informe sobre el Comercio Mundial: Factores que determinan el futuro del comercio*, Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2014), *Informe sobre el Comercio Mundial: Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC*, Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Turismo (OMT) (2013), *Sustainable Tourism for Development Guidebook*, Madrid: OMT.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2010), "Globalization in Fisheries and Aquaculture: Opportunities and Challenges", París: OCDE.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2014), "Connecting Local Producers in Developing Countries to Regional and Global Value Chains", París: OCDE, Trade Policy Paper N° 160.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013), *Aid for Trade at a Glance 2013: Connecting to Value Chains*. París: OCDE. http://www.oecd-ilibrary.org/sites/factbook-2010-en/03/02/01/index.html?itemId=/content/chapter/factbook-2010-28-en&csp_ =187ba492e2fc163a1352c03eca2653dc.

Outsource (2013), "Sri Lanka as an Offshore Destination: Realising the Potential", *Outsource*, 21 de marzo de 2013. <http://outsourcemagazine.co.uk/sri-lanka-as-an-offshore-destination-realising-the-potential/>.

Read, R. (2007), "Foreign Direct Investment in Small Island Developing States, World Institute for Development Economics", *Wider Research Paper 2007(28)*, Japón: Universidad de las Naciones Unidas.

Slasscom (2015), "Sri Lanka Advantage", *Slasscom*. <http://www.slasscom.lk/sri-lanka-advantage>.

Stein P., T. Goland y R. Schiff (2010), *Two Trillion and Counting: Assessing the Credit Gap for Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises in the Developing World*, Washington: International Finance Corporation.

Stiglitz, J.E. (1996), "Some lessons from the East Asian Miracle," *The World Bank Research Observer* 11(2): páginas 151 a 177.

Tewari. P.S., D. Skilling, P. Kumar y Z. Wu (2013), "Competitive Small and Medium Enterprises: a diagnostic to help design smart SME policy ", Washington: Grupo del Banco Mundial, World Bank Group Report 82516.

Westlake, M. J. (2014), "Developing Sustainable, Green and Inclusive Agricultural Value Chains in the Caribbean and the Pacific Islands", CTA/FAO.

Westlake, M. J. (2014), "Opportunities for Sustainable, Green and Inclusive Agricultural Value Chains in ACP Countries", CTA/FAO.

ANEXO

CUADROS

Cuadro 1 del anexo. Exportaciones de cacao de las pequeñas economías, por etapa de elaboración

	Total (productos primarios y elaborados)					Productos primarios			Productos elaborados		
	Millones de \$EE.UU.	% de las exportaciones del grupo	% de las exportaciones mundiales del producto	VCM	Crecimiento anual (2003-2013; %)	Millones de \$EE.UU.	% de los productos primarios	VCM	Millones de \$EE.UU.	% de los productos elaborados	VCM
ATG	0,0	0,0	0,0	0,0	-3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
BLZ	0,3	0,0	0,0	0,2	30,1	0,3	99,6	0,7	0,0	0,4	0,0
BRB	0,2	0,0	0,0	0,2	5,2	0,0	0,0	0,0	0,2	100,0	0,2
BRN	0,5	0,0	0,0	0,0	68,6	0,0	0,0	0,0	0,5	100,0	0,0
CUB	2,3	0,1	0,0	0,4	0,8	0,4	19,3	0,3	1,8	80,7	0,4
DMA	0,1	0,2	0,0	0,9	-13,0	0,0	5,2	0,2	0,1	94,8	1,2
DOM	197,1	2,7	0,4	10,4	8,6	186,0	94,4	41,0	11,1	5,6	0,8
ECU	577,3	2,2	1,2	8,3	11,8	475,6	82,4	28,7	101,7	17,6	1,9
FJI	0,2	0,0	0,0	0,1	7,3	0,0	19,6	0,1	0,2	80,4	0,1
GRD	2,1	5,0	0,0	19,1	-2,7	1,6	79,9	63,6	0,4	20,1	5,0
GTM	9,7	0,1	0,0	0,3	8,8	0,0	0,4	0,0	9,6	99,6	0,4
GUY	0,3	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3	99,6	0,2	0,0	0,4	0,0
HND	10,9	0,1	0,0	0,5	12,4	0,5	4,9	0,1	10,3	95,1	0,6
JAM	4,1	0,2	0,0	0,9	7,9	1,9	46,6	1,7	2,2	53,4	0,6
LCA	0,1	0,2	0,0	0,7	15,9	0,1	100,0	2,8	0,0	0,0	0,0
LKA	6,8	0,1	0,0	0,3	18,8	0,1	1,4	0,0	6,7	98,6	0,3
MDV	0,0	0,0	0,0	0,0	-17,8	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
MUS	0,2	0,0	0,0	0,0	12,1	0,0	0,0	0,0	0,2	100,0	0,0
NIC	8,2	0,1	0,0	0,5	36,7	8,1	99,3	2,0	0,1	0,7	0,0
PAN	6,2	0,1	0,0	0,3	12,2	2,2	35,6	0,5	4,0	64,4	0,3
PNG	123,9	1,9	0,3	7,3	6,4	123,9	100,0	30,6	0,0	0,0	0,0
PRY	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
SLV	7,4	0,1	0,0	0,5	6,1	0,0	0,6	0,0	7,4	99,4	0,7
SUR	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
SYC	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
TON	0,0	0,0	0,0	0,2	-31,0	0,0	100,0	0,6	0,0	0,0	0,0
TTO	9,6	0,1	0,0	0,2	9,7	2,5	25,5	0,2	7,2	74,5	0,2
VUT	4,8	1,4	0,0	5,3	4,2	4,7	99,6	22,0	0,0	0,4	0,0
WSM	0,0	0,0	0,0	0,1	-1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,1

Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la CGCE para distinguir entre productos primarios (CGCE 111, 112, 21) y elaborados (CGCE 121, 122, 22) de cacao (capítulo 18 del SA).

Cuadro 2 del anexo. Exportaciones de café de las pequeñas economías, por etapa de elaboración

	Total (productos primarios y elaborados)					Productos primarios			Productos elaborados		
	Millones de \$EE.UU.	% de las exportaciones del grupo	% de las exportaciones mundiales del producto	VCM	Crecimiento anual (2003-2013; %)	Millones de \$EE.UU.	% de los productos primarios	VCM	Millones de \$EE.UU.	% de los productos elaborados	VCM
BLZ	0,1	0,0	0,0	0,1	21,8	0,1	50,5	0,1	0,1	49,5	0,2
BRB	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
BRN	0,2	0,0	0,0	0,0	19,5	0,1	67,4	0,0	0,1	32,6	0,0
CPV	0,2	0,1	0,0	0,8	17,8	0,2	95,5	1,2	0,0	4,5	0,1
CUB	5,2	0,2	0,0	1,3	-4,5	4,0	76,3	1,5	1,2	23,7	1,1
DMA	0,1	0,1	0,0	0,7	-18,0	0,1	100,0	1,0	0,0	0,0	0,0
DOM	19,7	0,3	0,1	1,7	1,9	9,6	48,9	1,2	10,1	51,1	2,9
ECU	31,7	0,1	0,1	0,8	8,5	30,1	95,2	1,0	1,5	4,8	0,1
FJI	0,1	0,0	0,0	0,0	-7,9	0,0	0,0	0,0	0,1	100,0	0,1
GTM	804,2	7,2	2,8	45,3	8,7	801,4	99,7	64,6	2,8	0,3	0,5
HND	865,1	10,8	3,1	67,8	15,5	858,0	99,2	96,3	7,0	0,8	1,8
JAM	22,0	1,3	0,1	7,9	-4,6	19,7	89,7	10,1	2,3	10,3	2,7
LCA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,1
LKA	0,5	0,0	0,0	0,0	-3,9	0,4	72,9	0,0	0,1	27,1	0,0
MUS	0,1	0,0	0,0	0,0	23,2	0,0	11,2	0,0	0,1	88,8	0,1
NIC	369,9	5,8	1,3	36,1	15,1	366,6	99,1	51,3	3,3	0,9	1,1
PAN	19,6	0,3	0,1	1,8	2,1	15,5	78,7	2,0	4,2	21,3	1,3
PNG	147,0	2,3	0,5	14,3	3,4	146,7	99,8	20,4	0,2	0,2	0,1
PRY	0,1	0,0	0,0	0,0	-2,0	0,1	85,2	0,0	0,0	14,8	0,0
SLV	237,2	4,2	0,8	26,3	8,2	236,7	99,8	37,5	0,5	0,2	0,2
SUR	0,0	0,0	0,0	0,0	-9,9	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
TON	0,7	5,2	0,0	32,4	0,0	0,1	10,0	4,6	0,6	90,0	96,7
TTO	0,1	0,0	0,0	0,0	1,8	0,0	19,2	0,0	0,1	80,8	0,0
VUT	0,1	0,0	0,0	0,2	53,5	0,1	66,7	0,2	0,0	33,3	0,2
WSM	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,3

Fuente: Base de datos BACI del CEPPII.

Nota: Se ha utilizado la CGCE para distinguir entre productos primarios (CGCE 111, 112, 21) y elaborados (CGCE 121, 122, 22) de café (capítulo 9 del SA). Para una definición de la VCM, véase la nota 11.

Cuadro 3 del anexo. Exportaciones de frutas y otros frutos de las pequeñas economías, por etapa de elaboración

	Total (productos primarios y elaborados)					Productos primarios			Productos elaborados		
	Millones de \$EE.UU.	% de las exportaciones del grupo	% de las exportaciones mundiales del producto	VCM	Crecimiento anual (2003-2013; %)	Millones de \$EE.UU.	% de los productos primarios	VCM	Millones de \$EE.UU.	% de los productos elaborados	VCM
ATG	0,4	0,2	0,0	0,2	-5,4	0,2	48,2	0,1	0,2	51,8	0,5
BLZ	132,4	23,0	0,1	30,4	6,9	72,2	54,5	22,1	60,2	45,5	55,3
BRB	3,8	0,8	0,0	1,0	63,3	0,4	10,2	0,1	3,4	89,8	3,6
BRN	4,5	0,0	0,0	0,1	76,1	0,1	3,1	0,0	4,4	96,9	0,2
CPV	0,0	0,0	0,0	0,0	-2,3	0,0	95,1	0,0	0,0	4,9	0,0
CUB	25,7	1,1	0,0	1,4	-9,6	0,6	2,2	0,0	25,1	97,8	5,5
DMA	2,9	4,9	0,0	6,4	-8,7	2,8	94,5	8,1	0,2	5,5	1,4
DOM	506,0	7,0	0,4	9,2	12,8	484,9	95,8	11,8	21,1	4,2	1,5
ECU	3.305,5	12,5	2,5	16,5	8,0	3.065,1	92,7	20,4	240,4	7,3	4,8
FJI	9,6	0,9	0,0	1,2	5,3	1,1	11,2	0,2	8,5	88,8	4,2
GRD	0,5	1,2	0,0	1,5	4,0	0,5	98,0	2,0	0,0	2,0	0,1
GTM	1.238,0	11,1	0,9	14,7	13,4	1.141,0	92,2	18,0	97,0	7,8	4,6
GUY	5,7	0,3	0,0	0,4	5,8	3,3	58,2	0,3	2,4	41,8	0,7
HND	499,6	6,2	0,4	8,3	5,3	470,7	94,2	10,4	28,9	5,8	1,9
JAM	30,9	1,8	0,0	2,3	-1,6	14,6	47,4	1,5	16,2	52,6	4,9
KNA	0,0	0,0	0,0	0,0	-17,4	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
LCA	11,8	30,2	0,0	39,9	-6,0	10,6	90,3	48,1	1,1	9,7	15,5
LKA	151,4	1,5	0,1	1,9	10,0	119,4	78,9	2,0	32,0	21,1	1,6
MDV	0,0	0,0	0,0	0,0	-24,4	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MUS	10,2	0,4	0,0	0,5	15,3	9,1	89,8	0,6	1,0	10,2	0,2
NIC	47,5	0,7	0,0	1,0	9,2	42,0	88,6	1,2	5,4	11,4	0,4
PAN	322,4	4,7	0,2	6,2	-1,4	316,5	98,2	8,1	5,9	1,8	0,5
PNG	0,0	0,0	0,0	0,0	-16,7	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PRY	19,6	0,3	0,0	0,3	16,9	8,1	41,4	0,2	11,5	58,6	0,8
SLV	89,8	1,6	0,1	2,1	18,5	5,1	5,7	0,2	84,7	94,3	7,9
SUR	69,1	6,7	0,1	8,8	62,9	68,8	99,5	11,7	0,4	0,5	0,2
SYC	0,8	0,1	0,0	0,2	22,6	0,8	99,2	0,2	0,0	0,8	0,0
TON	1,2	9,3	0,0	12,2	7,2	1,1	95,5	15,6	0,1	4,5	2,2
TTO	14,2	0,1	0,0	0,1	33,5	0,3	2,1	0,0	13,9	97,9	0,4
VCT	1,4	2,9	0,0	3,9	-20,5	1,4	100,0	5,1	0,0	0,0	0,0
VUT	0,3	0,1	0,0	0,1	32,3	0,2	68,0	0,1	0,1	32,0	0,1
WSM	2,8	4,5	0,0	5,9	8,5	0,7	26,6	2,1	2,1	73,4	17,5

Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la CGCE para distinguir entre productos primarios (CGCE 111, 112, 21) y elaborados (CGCE 121, 122, 22) de frutas y otros frutos (capítulo 8 y partidas 20.06, 20.07, 20.08 y 20.09 del SA). Para una definición de la VCM, véase la nota 11.

Cuadro 4 del anexo. Exportaciones de crustáceos y moluscos de las pequeñas economías, por etapa de elaboración

	Total (productos primarios y elaborados)					Productos primarios			Productos elaborados		
	Millones de \$EE.UU.	% de las exportaciones del grupo	% de las exportaciones mundiales del producto	VCM	Crecimiento anual (2003-2013; %)	Millones de \$EE.UU.	% de los productos primarios	VCM	Millones de \$EE.UU.	% de los productos elaborados	VCM
ATG	0,3	0,1	0,0	0,6	-8,0	0,3	100,0	0,8	0,0	0,0	0,0
BLZ	54,1	9,4	0,1	38,7	0,2	54,1	100,0	50,1	0,0	0,0	0,0
BRB	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
BRN	3,1	0,0	0,0	0,1	17,4	3,0	96,1	0,1	0,1	3,9	0,0
CPV	1,3	1,0	0,0	4,0	16,2	1,3	100,0	5,2	0,0	0,0	0,0
CUB	48,8	2,0	0,1	8,2	-3,9	48,4	99,2	10,6	0,4	0,8	0,3
DOM	5,6	0,1	0,0	0,3	7,4	5,6	100,0	0,4	0,0	0,0	0,0
ECU	1.826,1	6,9	4,2	28,5	19,1	1.795,1	98,3	36,2	31,0	1,7	2,1
FJI	6,5	0,6	0,0	2,5	2,4	6,0	92,6	3,0	0,5	7,4	0,8
GRD	0,1	0,2	0,0	0,9	-13,2	0,0	49,7	0,6	0,0	50,3	2,1
GTM	80,9	0,7	0,2	3,0	14,5	75,1	92,9	3,6	5,8	7,1	0,9
GUY	63,0	3,6	0,1	14,7	4,5	62,8	99,8	18,9	0,1	0,2	0,1
HND	268,7	3,4	0,6	13,8	6,1	237,3	88,3	15,8	31,4	11,7	7,1
JAM	18,5	1,1	0,0	4,3	9,1	18,4	99,6	5,6	0,1	0,4	0,1
KNA	0,1	0,1	0,0	0,4	31,3	0,1	100,0	0,5	0,0	0,0	0,0
LKA	68,7	0,7	0,2	2,7	1,2	64,6	94,1	3,3	4,0	5,9	0,7
MDV	1,0	0,5	0,0	2,0	-11,6	1,0	99,3	2,6	0,0	0,7	0,1
MUS	2,1	0,1	0,0	0,3	0,3	2,0	96,9	0,4	0,1	3,1	0,0
NIC	243,2	3,8	0,6	15,6	12,6	240,3	98,8	19,9	2,9	1,2	0,8
PAN	87,2	1,3	0,2	5,2	2,3	87,1	99,9	6,7	0,1	0,1	0,0
PNG	8,3	0,1	0,0	0,5	-7,6	8,3	99,6	0,7	0,0	0,4	0,0
SLV	1,1	0,0	0,0	0,1	-24,8	1,0	88,0	0,1	0,1	12,0	0,0
SUR	25,8	2,5	0,1	10,3	-4,0	25,7	99,7	13,2	0,1	0,3	0,2
SYC	2,2	0,4	0,0	1,5	-16,3	2,1	98,2	1,9	0,0	1,8	0,1
TON	0,6	4,9	0,0	20,4	22,1	0,6	100,0	26,4	0,0	0,0	0,0
TTO	0,0	0,0	0,0	0,0	-8,3	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VCT	0,4	0,8	0,0	3,3	0,0	0,4	96,0	4,1	0,0	4,0	0,6
VUT	2,0	0,6	0,0	2,3	34,6	2,0	100,0	3,0	0,0	0,0	0,0
WSM	0,1	0,1	0,0	0,4	0,0	0,1	97,9	0,5	0,0	2,1	0,0

Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la CGCE para distinguir entre productos primarios (CGCE 112) y elaborados (CGCE 121 y 122) de crustáceos y moluscos (capítulos 3 y 16 del SA). No se han incluido los peces ornamentales, el coral ni las grasas y aceites de pescado, al no estar clasificados como productos alimenticios. Para una definición de la VCM, véase la nota 11.

Cuadro 5 del anexo. Exportaciones de pescado de las pequeñas economías, por etapa de elaboración

	Total (productos primarios y elaborados)					Productos primarios			Productos elaborados		
	Millones de \$EE.UU.	% de las exportaciones del grupo	% de las exportaciones mundiales del producto	VCM	Crecimiento anual (2003-2013; %)	Millones de \$EE.UU.	% de los productos primarios	VCM	Millones de \$EE.UU.	% de los productos elaborados	VCM
ATG	0,9	0,4	0,0	0,9	3,4	0,0	0,3	0,0	0,9	99,7	1,1
BLZ	48,7	8,5	0,1	17,6	21,6	0,1	0,3	0,2	48,5	99,7	22,8
BRB	2,4	0,5	0,0	1,0	7,6	1,1	47,2	2,0	1,3	52,8	0,7
BRN	2,5	0,0	0,0	0,0	45,1	0,6	25,7	0,1	1,9	74,3	0,0
CPV	62,4	45,6	0,1	94,9	87,9	0,2	0,3	1,1	62,3	99,7	123,2
CUB	0,2	0,0	0,0	0,0	-24,9	0,2	100,0	0,1	0,0	0,0	0,0
DMA	0,0	0,0	0,0	0,0	-45,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
DOM	6,4	0,1	0,0	0,2	32,7	4,6	72,2	0,6	1,8	27,8	0,1
ECU	1.720,6	6,5	2,0	13,6	12,4	74,7	4,3	2,5	1.645,9	95,7	16,9
FJI	205,2	19,2	0,2	40,1	7,2	28,1	13,7	23,7	177,1	86,3	45,0
GRD	7,3	17,7	0,0	36,9	2,3	7,3	99,6	158,6	0,0	0,4	0,2
GTM	94,5	0,8	0,1	1,8	19,7	6,5	6,9	0,5	87,9	93,1	2,1
GUY	50,2	2,8	0,1	5,9	19,0	19,3	38,5	9,8	30,9	61,5	4,7
HND	83,8	1,0	0,1	2,2	11,9	6,4	7,6	0,7	77,4	92,4	2,6
JAM	1,7	0,1	0,0	0,2	1,5	0,0	2,3	0,0	1,7	97,7	0,3
KNA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
LKA	230,9	2,2	0,3	4,6	10,9	65,4	28,3	5,7	165,5	71,7	4,3
MDV	187,9	91,3	0,2	190,1	9,0	48,8	26,0	213,0	139,1	74,0	183,2
MUS	520,0	18,3	0,6	38,2	16,4	5,4	1,0	1,7	514,6	99,0	49,2
NIC	37,5	0,6	0,0	1,2	11,4	19,8	52,8	2,8	17,7	47,2	0,7
PAN	176,2	2,5	0,2	5,3	-4,8	87,6	49,7	11,4	88,6	50,3	3,5
PNG	276,8	4,3	0,3	8,9	7,9	5,9	2,1	0,8	270,9	97,9	11,4
PRY	0,0	0,0	0,0	0,0	-29,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
SLV	136,1	2,4	0,2	5,0	17,7	6,3	4,6	1,0	129,8	95,4	6,2
SUR	68,2	6,6	0,1	13,7	16,8	18,5	27,2	16,1	49,6	72,8	13,0
SYC	493,4	82,6	0,6	172,0	4,5	1,7	0,3	2,5	491,7	99,7	223,1

Fuente: Base de datos BACI del CEPII.

Nota: Se ha utilizado la CGCE para distinguir entre productos primarios (CGCE 112) y elaborados (CGCE 121 y 122) pescado (capítulos 3 y 16 del SA). No se han incluido los peces ornamentales, el coral ni las grasas y aceites de pescado, al no estar clasificados como productos alimenticios. Para una definición de la VCM, véase la nota 11.

Cuadro 6 del anexo. Exportaciones de servicios de las pequeñas economías en determinados sectores, 2011

	Total		Viajes				Informática e información				Otros sectores			
	Millones de \$EE.UU.	Crecimiento anual (%)	Millones de \$EE.UU.	% del total	VCM	Crecimiento anual (%)	Millones de \$EE.UU.	% del total	VCM	Crecimiento anual (%)	Millones de \$EE.UU.	% del total	VCM	Crecimiento anual (%)
	2011	2005-2011	2011			2005-2011	2011			2005-2011	2011			2005-2011
América Central y América del Sur	14.795,8	9,8	6.213,6	42,0	1,7	10,3	51,4	0,4	0,1	11,8	487,1	3,3	0,1	-5,2
Panamá	7.175,3	14,4	1.925,6	26,8	1,1	16,3	25,1	0,3	0,1	13,6	158,9	2,2	0,1	-7,6
Guatemala	2.151,6	9,9	1.350,2	62,8	2,5	9,3	6,6	0,3	0,1	-5,8	125,5	5,8	0,2	10,0
Ecuador	1.483,9	7,9	843,4	56,8	2,3	9,6	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	-
El Salvador	1.015,5	1,7	414,8	40,8	1,7	2,3	1,1	0,1	0,0	-	24,9	2,4	0,1	2,7
Honduras	990,2	6,4	636,7	64,3	2,6	5,4	9,4	0,9	0,2	105,7	24,0	2,4	0,1	10,0
Paraguay	602,4	-0,2	261,3	43,4	1,8	22,5	0,4	0,1	0,0	0,0	2,7	0,4	0,0	-50,5
Nicaragua	576,7	13,4	378,1	65,6	2,7	10,6	0,5	0,1	0,0	-	9,7	1,7	0,1	-
Belice	311,0	1,5	247,6	79,6	3,2	2,5	-	-	-	-	20,6	6,6	0,3	-6,2
Guyana	297,6	12,4	95,0	31,9	1,3	18,1	8,3	2,8	0,5	10,2	38,9	13,1	0,5	5,0
Suriname	191,5	0,8	60,9	31,8	1,3	5,3	0,6	0,3	0,1	-	82,0	42,8	1,6	3,4
El Caribe	21.390,8	4,9	10.776,8	50,4	2,0	2,1	66,4	0,7	0,1	3,8	314,4	3,4	0,1	10,8
Cuba	10.816,7	7,3	2.282,7	21,1	0,9	-0,3	-	-	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	5.313,3	5,4	4.436,1	83,5	3,4	3,9	27,9	0,5	0,1	10,4	132,8	2,5	0,1	19,9
Jamaica	2.587,4	2,0	2.012,5	77,8	3,1	4,5	38,5	1,5	0,3	1,9	51,8	2,0	0,1	32,4
Barbados	1.249,8	-2,2	997,7	79,8	3,2	-1,2	-	-	-	-	-	-	-	-
Antigua y Barbuda	469,4	0,6	311,8	66,4	2,7	0,1	0,0	0,0	0,0	-	23,0	4,9	0,2	-7,4
Santa Lucía	378,3	-2,3	320,6	84,7	3,4	-2,9	0,0	0,0	0,0	-100,0	28,3	7,5	0,3	21,6
Granada	156,4	5,3	116,8	74,7	3,0	8,5	0,0	0,0	0,0	-	12,4	7,9	0,3	5,3
Saint Kitts y Nevis	141,6	-1,9	94,1	66,5	2,7	-4,1	0,0	0,0	0,0	-	24,0	16,9	0,6	4,7
Dominica	140,5	8,7	112,8	80,3	3,2	12,0	0,0	0,0	0,0	-	14,9	10,6	0,4	0,7
San Vicente y las Granadinas	137,4	-2,1	91,7	66,7	2,7	-2,1	0,0	0,0	0,0	-	27,3	19,9	0,8	-1,1
África	4.267,6	11,6	2.143,8	50,2	2,0	10,4	62,9	1,7	0,3	24,5	908,1	21,3	0,8	22,2
Mauricio	3.237,0	12,4	1.484,5	45,9	1,9	9,3	62,7	1,9	0,3	24,4	875,7	27,1	1,0	22,0
Cabo Verde	560,2	14,1	368,3	65,7	2,7	20,2	0,2	0,0	0,0	50,9	2,9	0,5	0,0	1,3
Seychelles, Rep. de	470,4	5,2	291,0	61,9	2,5	7,2	-	-	-	-	29,5	6,3	0,2	33,7
Asia	8.327,5	13,7	3.815,6	53,6	2,2	18,4	358,1	7,4	1,3	26,8	747,5	14,6	0,6	8,8
Sri Lanka	3.061,9	12,4	830,3	27,1	1,1	11,6	355,0	11,6	2,0	27,5	265,8	8,7	0,3	6,0
Maldivas	1.999,2	35,9	1.867,9	93,4	3,8	36,7	-	-	-	-	-	-	-	-
Brunei Darussalam	1.209,0	11,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fiji	1.066,6	4,2	724,3	67,9	2,7	6,9	2,1	0,2	0,0	-3,4	39,4	3,7	0,1	10,7

	Total		Viajes				Informática e información				Otros sectores			
	Millones de \$EE.UU.	Crecimiento anual (%)	Millones de \$EE.UU.	% del total	VCM	Crecimiento anual (%)	Millones de \$EE.UU.	% del total	VCM	Crecimiento anual (%)	Millones de \$EE.UU.	% del total	VCM	Crecimiento anual (%)
	2011	2005-2011	2011			2005-2011	2011			2005-2011	2011			2005-2011
Papua Nueva Guinea	491,2	9,3	5,0	1,0	0,0	5,4	0,3	0,1	0,0	-15,5	412,6	84,0	3,2	11,4
Vanuatu	281,4	13,1	225,9	80,3	3,2	17,6	0,2	0,1	0,0	-	6,5	2,3	0,1	0,9
Samoa	171,1	7,2	134,1	78,4	3,2	9,3	0,6	0,4	0,1	19,4	16,2	9,5	0,4	-0,1
Tonga	47,2	8,3	28,1	59,5	2,4	11,2	0,1	0,2	0,0	67,6	7,0	14,9	0,6	18,4
Pequeñas economías	48.781,8	8,1	22.949,7	48,2	2,0	6,7	538,8	1,7	0,3	19,8	2.457,2	7,3	0,3	7,8

Fuente: Base de datos sobre el comercio de servicios de la OMC.

Nota: "-" indica que faltan datos o que no se pudo calcular la tasa de crecimiento. El indicador de ventaja comparativa manifiesta (VCM) mide la especialización en las exportaciones de un país en relación con el mundo. Se obtiene dividiendo la participación de un producto en las exportaciones de servicios de un país por la participación del producto en las exportaciones mundiales de servicios. Una VCM superior a 1 indica que el país tiene una ventaja comparativa manifiesta en el producto en cuestión. Los países que se incluyen en los totales regionales son aquellos que disponen de datos para 2005 y 2011.