

A diferencia de lo ocurrido con la Covid-19, la guerra en Ucrania obligará a las empresas a tomar medidas que repercutirán de forma permanente en las cadenas de valor mundiales.

Giorgia Giovannetti, Universidad de Florencia e Instituto Universitario Europeo; *Arianna Vivaldi*, Universidad de Florencia.

PERTURBACIONES TEMPORALES FRENTE A PERTURBACIONES PERMANENTES

Con la crisis financiera de 2008 dio comienzo un periodo de continuas turbulencias socioeconómicas. Esta tendencia no parece detenerse, especialmente si observamos lo ocurrido en los últimos dos años y medio. Una pandemia y una guerra en el continente europeo están teniendo, como es lógico, graves repercusiones en el crecimiento económico mundial y, en consecuencia, en el comercio internacional.

Las alteraciones de la oferta y la demanda inducidas por la crisis sanitaria han sido de una magnitud sin precedentes, y han causado efectos perturbadores en el proceso de producción globalizado. Para dar una idea de cómo la pandemia de Covid-19 obstruyó gravemente la red productiva internacional, durante el primer trimestre de 2020 los nuevos pedidos de exportaciones tanto de bienes como de servicios se redujeron nada menos que un 50% con respecto al último trimestre de 2019 (*World Trade Statistical Review*, OMC, 2020).

De la misma manera, cuando el ejército ruso invadió Ucrania en febrero de 2022, un grupo de países que representaba alrededor del 55% del PIB mundial, respondió imponiendo medidas restric-

tivas a los vínculos comerciales y financieros con Rusia. A su vez, Moscú tomó represalias e impuso restricciones al comercio (*Quantitative assessment of the economic impact of the trade disruptions following the Russian invasion of Ukraine*, Borin et al., 2022). El conflicto está haciendo peligrar la delicada recuperación mundial. La Organización Mundial del Comercio (OMC) prevé que el volumen del comercio de mercancías crezca un 3% en 2022, rebajando así sus previsiones del 4,7% anterior al comienzo de la guerra.

Los países del Mediterráneo han sufrido particularmente las consecuencias de ambos choques. De hecho, los gobiernos de las dos orillas han tensado su capacidad durante la pandemia, y ahora la guerra está empeorando las ya frágiles perspectivas económicas, sobre todo debido al desabastecimiento de las cadenas de suministro de productos básicos y al aumento de los precios de estos, en particular los alimentos y la energía.

Sin embargo, lo que sostengamos en este artículo es que, si bien ambas crisis han tenido, y siguen teniendo, consecuencias trágicas para los resultados socioeconómicos de prácticamente todos los países del mundo, se diferencian en

cuanto a la duración que les atribuyen los agentes económicos: en general, la Covid-19 se ha considerado una perturbación temporal, mientras que la provocada por la guerra Rusia-Ucrania sería permanente.

La crisis sanitaria se percibió como un golpe devastador, pero no capaz de cambiar en profundidad el orden geopolítico y económico mundial. El hecho de que los agentes económicos, y las empresas en particular, pensaran en la pandemia como un trastorno "breve" tuvo importantes consecuencias para su comportamiento: muchos adoptaron soluciones reversibles que les permitieran dar marcha atrás cuando pasara la emergencia. A lo sumo, la pandemia puede haber acelerado las tendencias ya existentes de racionalización de las cadenas de suministro, pero no es probable que conduzca a la desglobalización.

Por el contrario, la opinión mayoritaria es que los efectos de la guerra en Ucrania están destinados a ser duraderos. Las alteraciones del comercio con Rusia repercuten a nivel mundial a través del aumento de los precios, en particular de los productos energéticos, que afectan a los costes de transporte y prácticamen-

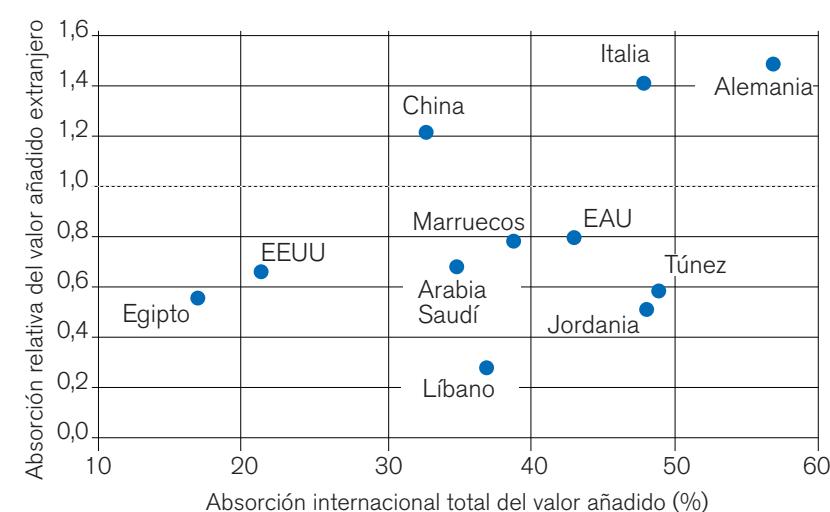
te a todas las cadenas de valor mundiales (CVM). Existe un alto riesgo de que las cadenas de suministro queden alteradas de forma permanente por el conflicto. Esto obliga a las empresas y a los gobiernos a adoptar medidas que difícilmente serán reversibles a medio plazo.

Es evidente que las diferentes respuestas de los agentes económicos a perturbaciones como la crisis de la Covid-19 o el conflicto Rusia-Ucrania (y las sanciones) depende no solo de cuánto crean que van a durar estas perturbaciones, sino también de hasta qué punto les han afectado. Si se observa el gráfico 1, es posible hacerse una idea del grado de exposición al comercio internacional de los países mediterráneos. En efecto, el gráfico ofrece una medida concisa de la dependencia internacional, combinando la parte del valor añadido utilizado que se genera en el extranjero con el valor añadido producido que se absorbe en el extranjero. El eje horizontal muestra la suma de ambas cifras, mientras que en el vertical se expresa la relación entre ambas (valor añadido absorbido en el extranjero dividido entre valor añadido generado en el extranjero).

Las empresas de los países de la región MENA (Norte de África y Oriente Medio) como Egipto, Jordania o Líbano parecen ser absorbentes netas de valor añadido extranjero, a diferencia, por ejemplo, de Italia o Alemania. Sin embargo, dentro del grupo MENA pueden verse diferencias significativas: Egipto es, con mucho, el menos integrado en las CVM, con alrededor de la mitad del nivel de Líbano y una tercera parte del de Emiratos Árabes Unidos y Jordania, mientras que la integración de este último es alta: sus valores de exposición total son similares a los de Italia, y los de absorción relativa, próximos a los de Túnez (*The exposure of Arab countries to the Covid-19 shock: a focus on the global value chains of tourism and transport*, PNUD, 2021).

Desde una perspectiva teórica, cuando las CVM se ven afectadas por un choque exógeno, desde el lado de la demanda se origina el llamado "efecto látigo" (o efecto Forrester), que predice que una reducción repentina (o un incremento) de la demanda de bienes finales impulsa a los proveedores de la cadena de valor a agotar sus existencias antes de realizar un nuevo pedido (o empezar a pedir más de lo habitual), un mecanismo que se intensifica en cada eslabón de la cadena, lo cual provoca una amplificación del

Exposición al comercio internacional por países



Fuente: PNUD (2021). Gráfico: Adriana Exeni

impacto inicial, mayor cuanto más larga sea la cadena. Por otra parte, a más países abastecidos por la cadena como destino final, menos afectada se verá esta por las perturbaciones idiosincráticas de la demanda. Al mismo tiempo, desde el lado de la oferta, y debido a la complejidad de las actuales redes internacionales de producción y al papel clave de los bienes intermedios, las perturbaciones a nivel de empresa (o de región) pueden propagarse a lo largo de la cadena a través de los vínculos entre insumos y productos, y provocar una disrupción internacional de los flujos comerciales. Cuanto más global sea una cadena de suministro, más vulnerable resultará a las perturbaciones de la oferta exterior. Por último, cuanto más global y diversificada sea la cadena de valor, menos expuesta estará a las perturbaciones de la oferta nacional.

LA PANDEMIA DE COVID-19 COMO PERTURBACIÓN TEMPORAL

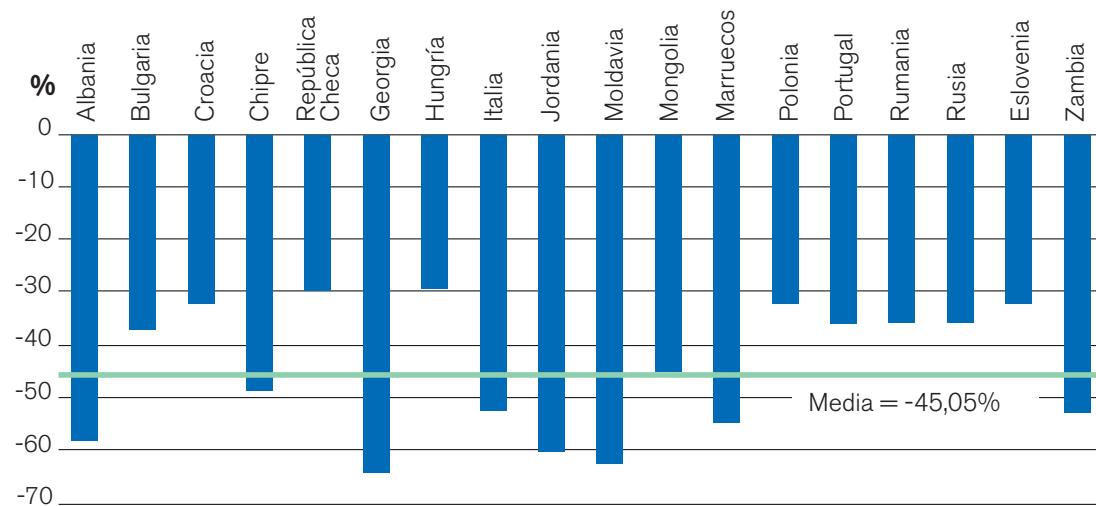
La Covid-19 tuvo consecuencias sanitarias y económicas devastadoras. Para dar una idea, en 2020 se registraron algunas de las mayores reducciones comerciales tanto de la producción industrial como del comercio de bienes desde la Segunda Guerra mundial. Por fortuna, en la mayoría de los casos los gobiernos reaccionaron con mucha rapidez y aplicaron diversas medidas para aminorar las consecuencias de la crisis y apuntalar la economía.

Para analizar los efectos de la pandemia utilizamos datos de la Encuesta a Empresas del Banco Mundial (WBES,

por sus siglas en inglés). El proyecto WBES recopila información sobre el desempeño, el empleo, el rango internacional, el acceso a la financiación y otras características empresariales. Hemos extraído información sobre los efectos de la Covid-19 de series de WBES diseñadas específicamente –las Encuestas de Seguimiento–, elaboradas durante la pandemia para más de 30 países. Estas series aportan información detallada sobre la respuesta de las empresas a la crisis sanitaria en cuanto a los efectos en las ventas y el empleo o al cambio en las estrategias empresariales.

El gráfico 2 ilustra la omnipresencia y la magnitud de la conmoción. Todos los países incluidos en nuestra muestra experimentaron descensos catastróficos de las ventas, con una reducción media en torno al 45,05%.

Lo interesante es que, al llegar la Covid-19, la mayoría de las empresas (especialmente las más integradas en el mercado internacional) implementaron estrategias de respuesta adaptadas a una perturbación temporal. Los datos de Italia, Jordania, Líbano y Marruecos entre los "países mediterráneos" (gráfico 3) muestran que la mayoría de las empresas optaron por estrategias como aumentar la actividad por Internet, el reparto (siempre que fuera compatible con el sector en el cual operaba la sociedad) y el *smart working* cuando era posible, en vez de introducir cambios más permanentes, como el despido de trabajadores. Además, como afirma Di Stefano (2021), de acuerdo con los datos disponibles, la longitud de las CVM no se ha reducido, los planes de inver-

Descenso medio de las ventas por país

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta a Empresas del Banco Mundial (WBES). Gráfico: Adriana Exeni

sión futura no han cambiado demasiado, y no hay señales de una oleada de relocalizaciones (al menos en Italia y en los dos primeros trimestres siguientes a la crisis).

LA INVASIÓN RUSA COMO PERTURBACIÓN PERMANENTE

Las consecuencias de la guerra Rusia-Ucrania probablemente sean más devastadoras. Muchos países han suspendido la condición de nación más favorecida, y han prohibido la exportación a Rusia de numerosos productos de alta tecnología y de tecnologías utilizadas en la minería y las canteras. Siete de los principales bancos rusos han sido excluidos del sistema SWIFT, y varias agencias de calificación han rebajado la nota a Rusia, indicando con ello que el

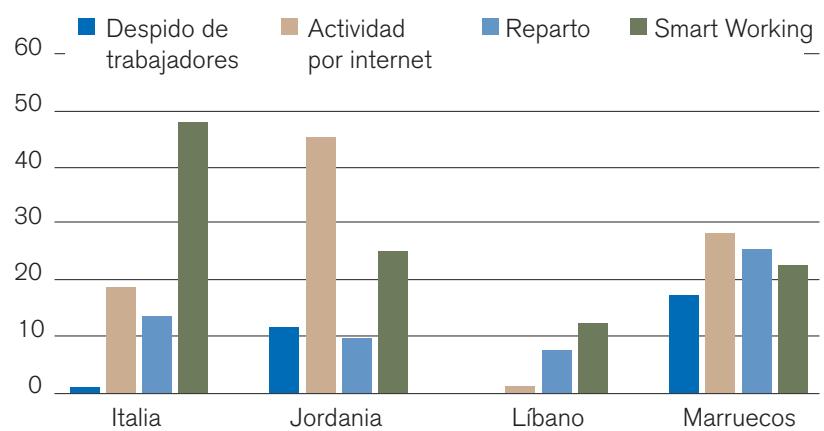
riesgo de impago por parte del país es alto.

Las repercusiones del conflicto en el mercado internacional ya son evidentes. A pesar de que Rusia representa tan solo el 2% del comercio mundial, sus exportaciones están muy concentradas, especialmente en bienes energéticos, sobre todo petróleo y gas, que equivalen a casi el 12% y el 25% del total de las exportaciones mundiales. Por esta razón, la repercusión de la crisis a través de los picos de los precios de la energía y otros productos básicos, junto con la escasez de suministros, ha sido particularmente evidente. Asimismo, la interrupción de las cadenas de suministro de trigo, maíz y fertilizantes (en las cuales Rusia y Ucrania juntas representan entre el 15% y el 25% de las exportaciones mundiales) está provocando un aumento de los

precios de los productos básicos y está poniendo en peligro la seguridad alimentaria, sobre todo a los países importadores de bajos ingresos (*The Impact of the War in Ukraine on Global Trade and Investment*, Ruta, 2022).

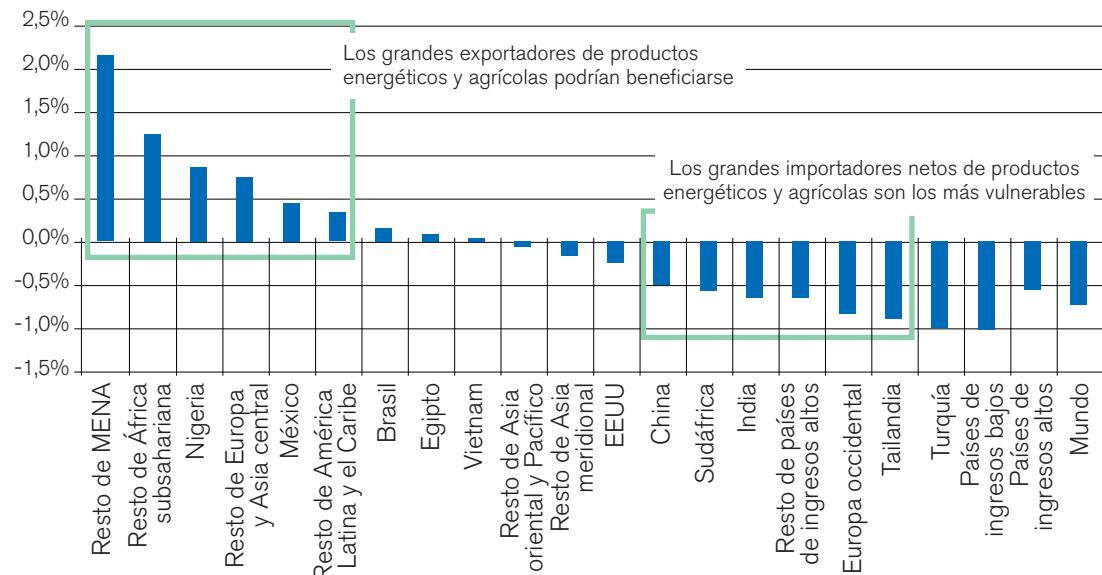
Aun no hay datos reales fiables y de libre acceso para analizar los verdaderos impactos de la guerra. Por ello, por el momento, nos basaremos en los resultados obtenidos en ejercicios de simulación. Borin et al. (2022) diseñan tres escenarios suponiendo diferentes intensidades en las alteraciones del comercio, desde uno favorable en el que las exportaciones totales de los países sancionadores a Rusia caen un 20% hasta uno severo en el que se reducen un 75%. Según los autores, las disrupciones mercantiles afectarían sobre todo a Rusia y a sus socios comerciales más próximos, y el descenso de los ingresos reales de Rusia se situaría entre el 1% en el escenario favorable y el 4% en el severo. El efecto para la UE, en cambio, es relativamente suave: alrededor de un 0,2% en el caso más grave. Sin embargo, cuando en el modelo se incluyen también las sanciones a las exportaciones rusas de energía, las consecuencias serían de gran alcance para el país agresor (con una reducción general del bienestar de más del 6% en el escenario severo), pero seguirían siendo moderadas para los países sancionadores, incluidos los más vulnerables (alrededor del -0,4% para la UE-27). En cambio, los países no sancionadores (exportadores de productos energéticos, en particular) saldrían ganando.

Cambios en las estrategias empresariales inducidos por la COVID-19



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta a Empresas del Banco Mundial (WBES). Gráfico: Adriana Exeni

Cambio en los ingresos reales en una muestra de países y regiones



Fuente: Ruta (2022). Gráfico: Adriana Exeni

Utilizando un modelo de equilibrio general computable (MEGC), Chepelev et al. (*Cutting Russia's fossil fuel exports: Short-term pain for long-term gain*, 2022) calculan que la guerra provocará una caída de la renta mundial del 0,7%, en la que la peor parte se la llevarán los países de bajos ingresos, con un -1%. Es interesante tener en cuenta que las consecuencias del conflicto son muy específicas para cada país: los importadores de productos energéticos y agrícolas, como India, Tailandia y Turquía, sufren pérdidas de ingresos reales. Al mismo tiempo, los países MENA podrían ver aumentar sus ingresos; de hecho, es posible que los productores de crudo de la región aprovechen las ventajas de la drástica reducción de la producción agrícola y energética y de las exportaciones de Rusia y Ucrania, aumentando la producción y exportando sus recursos naturales, lo cual atenuaría los efectos negativos de la guerra. Según los autores, la región MENA podría experimentar el mayor aumento de los ingresos reales, con un 1,9% respecto al año de referencia.

Un punto importante es que, al contrario de lo ocurrido con la Covid-19, en esta ocasión numerosos expertos sostienen que las empresas responderán a las perturbaciones relacionadas con la guerra adoptando medidas como la relocalización, el acercamiento de servicios externalizados y la diversificación, lo cual desembocará en cambios duraderos en las CVM. Sin embargo,

invasión rusa no será el principio del fin de la globalización. De hecho, según el modelo desarrollado por Freund et al. (*Natural disasters and the Reshaping of global value chains*, 2021), las empresas cuyas importaciones proceden de un país en peligro de ser objeto de sanciones económicas, o en el que es muy probable un conflicto, tienen que pagar costes más altos a las aseguradoras para protegerse del riesgo geopolítico. Por tanto, es muy probable que las empresas más expuestas relocalicen sus actividades desde países peligrosos a otros más seguros. Sin embargo, hay varios factores que crean inercia en esta reconfiguración de la red de producción. En primer lugar, las diferencias salariales y de capital entre los países pueden no verse afectadas por la posible perturbación; en segundo lugar, relocalizar la producción de un país a otro puede resultar muy caro, ya que las empresas tendrían que hacer frente a los costes irrecuperables relacionados con la creación de las infraestructuras físicas y relaciones necesarias en el nuevo país, lo cual puede ser el caso sobre todo cuando se trata de compañías con elevados costes fijos y que operan en sectores intensivos en capital (como, por ejemplo, el de la automoción). Las empresas ajustarán sus decisiones comerciales y de inversión en el nuevo entorno, pero estos factores seguirán estimulando la fragmentación internacional de la producción, ya que las empresas quieren mejorar la

eficiencia y mantener la competitividad (Ruta, 2022). Lo que puede ocurrir es que algunas empresas decidan reubicar sus fuentes de aprovisionamiento en otros países en desarrollo más seguros. Probablemente estos últimos sean los únicos ganadores, mientras que el resto, y en particular las economías de alto riesgo, seguramente resultarán perjudicadas por el conflicto.

En resumen, las CVM se han visto afectadas por la pandemia y la guerra. No obstante, las consecuencias son diferentes, y las empresas (en especial las que forman parte de redes de producción internacionales) reaccionan de distinta manera. La pandemia se considera una perturbación que va a desaparecer (con el tiempo), por lo que no se van a tomar decisiones "costosas". En los países mediterráneos esto significa que no habrá oleadas de relocalización ni, por supuesto, expansión de las CVM. La guerra, por su parte, podría considerarse un factor que afectará de forma duradera al entorno geopolítico y cambiará las posiciones relativas en la economía mundial. Ante perturbaciones de esta clase es probable que las empresas reaccionen y estén dispuestas a cargar con los costes de ajuste. Sin embargo, para los países mediterráneos esto podría significar una oportunidad, ya que las empresas de la UE, las más afectadas por la guerra, podrían acercar parte de la producción a países de la orilla sur del Mediterráneo./