

América Latina y las cadenas globales de valor en la postpandemia

VANESSA ALVIAREZ

Economista Investigadora en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)



AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (LAC) ES LA región del mundo que más ha sufrido a causa de la pandemia.¹ En el 2020 la región registró la mayor caída en el producto interno bruto (-6,3%) y experimentó el más alto exceso de muertes, alcanzando las 330 personas cada 100.000 habitantes.² El comercio internacional de bienes y servicios no fue la excepción. En el 2020, las exportaciones sufrieron una contracción de 12,5%, mientras que las importaciones se redujeron en 17,7%. La región experimentó una disminución del 45% en sus entradas de inversión extranjera directa (una reducción de 73 mil millones de dólares), la peor entre las economías desarrolladas y en desarrollo. Sin duda, la pandemia fue un choque severo para la región, pero incluso antes del Covid-19 las economías latinoamericanas más vibrantes ya encaraban problemas estructurales que obstaculizaban su inserción en las cadenas globales de valor. Mientras en los últimos 25 años la inserción en las cadenas de suministro aumentó en un 19% globalmente, la participación de LAC en ellas creció solo en 0,1%.³

[1] Ver *World Development Indicators*. BANCO MUNDIAL.

[2] El exceso de muertes es el método standard de seguimiento de los cambios de mortalidad, y se mide como la diferencia entre el número total de muertes independientemente de la causa, y cuántas muertes se habrían esperado si no hubiera ocurrido una circunstancia particular, como un desastre natural o un brote de enfermedad.

[3] Ver UNCTAD (2020).

¿QUE SON LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR, Y QUE LAS CARACTERIZA?

Las cadenas globales de valor (CGV) están en el corazón del comercio moderno y representan aproximadamente el 80% del comercio mundial. Las CGV permiten la separación del proceso productivo en múltiples fases que pueden ubicarse en diferentes regiones del mundo, trayendo consigo importantes incrementos de productividad como consecuencia de la alta especialización.

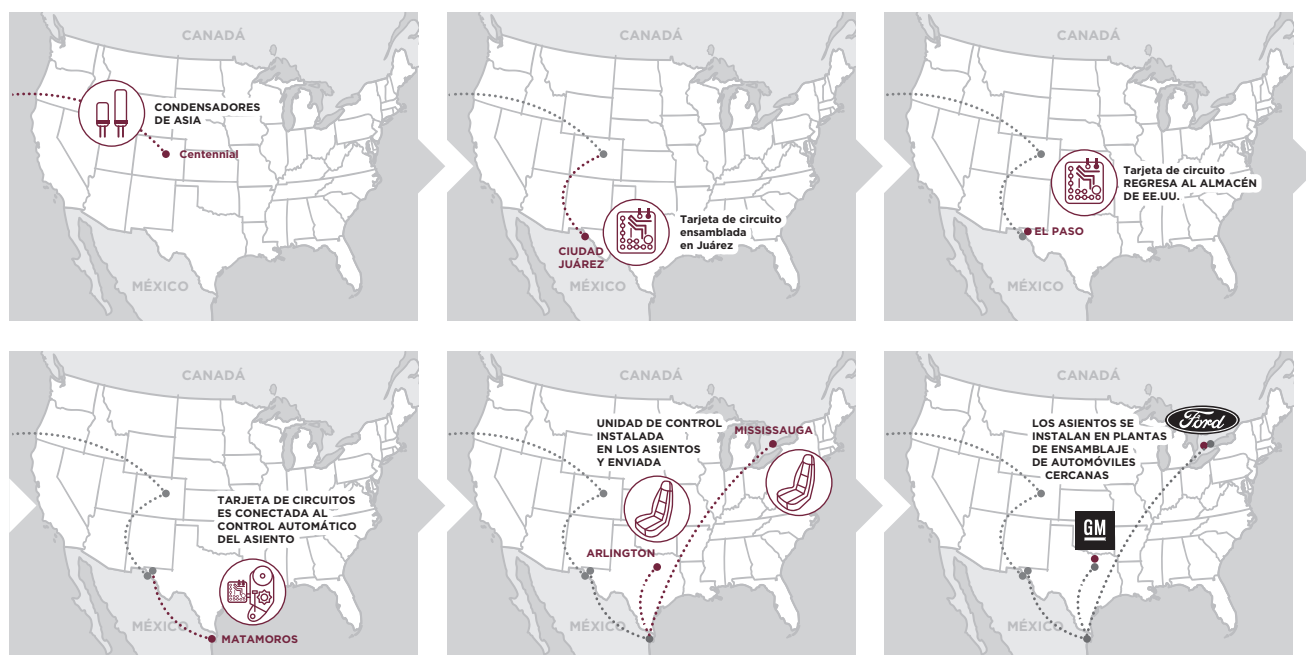
Este esparcimiento geográfico de la actividad productiva, frecuentemente implica numerosos cruces fronterizos y miles de kilómetros de tránsito para producir bienes de bajo costo y alta calidad. Los condensadores eléctricos son un ejemplo de los innumerables componentes que se abren paso a través de las cadenas de suministro entre los países de América del Norte. Como se ilustra en el *Gráfico 1*, con el fin de ser utilizado en la fabricación de asientos de automóviles, un condensador cruza múltiples fronteras. Así una empresa en Michigan, Estados Unidos, que fabrica placas de circuito impreso para autopartes,

compra el condensador a un proveedor en Colorado, Estados Unidos, que a su vez importa componentes de múltiples proveedores en Asia. El condensador se envía a Ciudad Juárez, México, donde se inserta en una placa de circuito. Esta placa es enviada a una filial noruega ubicada en la ciudad de Matamoros, México, donde se une a un dispositivo mecánico que pliega el asiento con solo presionar un botón. Este dispositivo es enviado a una planta de fabricación de asientos en Ontario, Canadá, y una vez dentro del asiento terminado, es enviado a una planta de ensamblaje de automóviles en Toronto, Canadá.

Como lo muestra el ejemplo, las cadenas globales de valor están intrincadamente interconectadas y cada vez más particionadas geográficamente, haciendo que un choque negativo tenga más lugares donde generar interrupciones, propagando sus efectos a lo largo de la cadena de producción. Pero hay otras características de las CGV que también contribuyen a que los choques

GRÁFICO 1

Movilidad de bienes intermedios en las cadenas globales de valor



Fuente: BLOOMBERG, 2017.

se propaguen a través de los numerosos eslabones de las cadenas de valor. Primero, estas complejas cadenas de valor se caracterizan por altos niveles de especificidad en los productos y procesos de producción. En muchos casos el proveedor desarrolla y adopta tecnologías o incurre en irreversibles inversiones de capital con el fin de adaptar su producto a las necesidades de un cliente específico. Estas especificidades traen consigo significativas ganancias de eficiencia, pero también pueden abrir paso a importantes vulnerabilidades, ya que choques a una porción de la cadena de valor podrían causar estragos en toda la cadena de suministro, cuando encontrar proveedores o clientes alternativos conlleva importantes costos, tanto de búsqueda como financieros.

Estas especificidades hacen que un choque negativo que se origina en un proveedor se propaga horizontalmente a otros proveedores del mismo cliente (BARROT y SAUVAGNAT, 2016). Es decir, una firma directamente afectada por un choque negativo no solo impone pérdidas de producción sustanciales a sus clientes, sino que estas pérdidas se extienden a sus otros proveedores, incluso cuando éstos no fueran afectados de forma directa por el choque negativo. Aunque las empresas reducen la producción cuando uno de sus proveedores se ve afectado, muy bien podrían seguir comprando a sus otros proveedores e incluso comenzar a comprar más. Incluso si el cliente reduce las compras de todos sus proveedores después de la interrupción de uno de sus insumos, otros proveedores podrían encontrar compradores alternativos para su producción. En cambio, se observan grandes efectos secundarios negativos del *shock* inicial a otros proveedores.

Segundo, las cadenas globales tienen múltiples niveles de proveedores, dificultando la gestión y manejo de potenciales vulnerabilidades. Una empresa puede tener cientos de proveedores de primer nivel a los que directamente compra componentes. A su vez, cada uno de esos proveedores puede confiar en cientos de proveedores de segundo nivel. Así, todo el ecosistema de proveedores asociado con una gran empresa puede abarcar decenas de miles de productores en todo el mundo cuando se incluyen los niveles más profundos. La complejidad de estas interdependencias hace que los riesgos sean más difíciles de reconocer y administrar.

La escasez reciente de microprocesadores pone de manifiesto las densas interdependencias de las cadenas globales de valor. Por un lado, las severas restricciones a la movilidad de personas impulsaron las ventas de computadoras y otros dispositivos para el teletrabajo y el ocio; mientras que por otro lado redujo la demanda de automóviles, a lo cual muchas compañías en la industria reaccionaron recortando sus pedidos. Como resultado, los fabricantes de chips cambiaron sus líneas de producción, y para cuando las ventas de automóviles se recuperaron en el tercer trimestre del 2020, ya se manifestaba una escasez de *chips*, dejando en apuros a la industria automotriz que tiende a no acumular inventarios de sus insumos intermedios.

También los bruscos incrementos arancelarios que tuvieron lugar entre Estados Unidos y China a partir de febrero del año 2018 ponen en evidencia el poder magnificador de los efectos de la política comercial en un contexto de predominio de las cadenas globales de valor. Las CGV amplifican los efectos de los aranceles, ya que típicamente se aplican al valor bruto de un bien cuando cruza la frontera, en lugar de solo al nuevo valor agregado. Por tanto, cada cruce de frontera aumenta la factura arancelaria total asociada con la producción (BLANCHARD, 2019).

LAS FIRMAS OPERAN EN UN MUNDO DONDE LAS DISRUPCIONES OCURREN CON REGULARIDAD

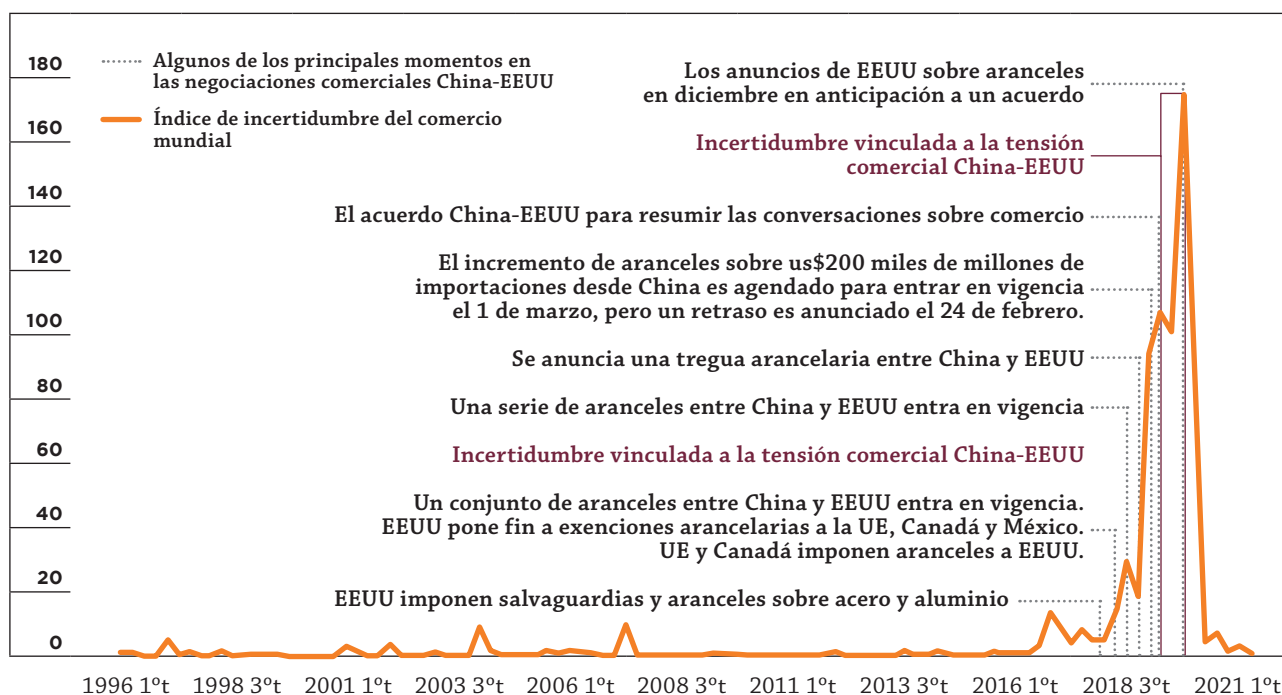
Los choques a los cuales las cadenas globales de valor están sujetas son cada vez más frecuentes y de mayor magnitud. Algunos ejemplos son la disputa comercial entre Estados Unidos y China, los desastres naturales vinculados al calentamiento global, el atascamiento del Ever Given en el canal de Suez con 18.300 contenedores a bordo, y la pandemia de escala global provocada por Covid-19. Empresas en las industrias automotriz, farmacéutica, aeroespacial, de computación y electrónicos esperan que las interrupciones de un mes o mayor duración ocurran en promedio cada 3,7 años, y que los eventos más severos tengan un costo financiero significativo (MCKINSEY, 2021). Esta mayor volatilidad también es capturada por el Índice de incertidumbre del comercio mundial desarrollado por AHIR, BLOOM y FURCERI (2018), el cual se construye usando el número de veces que los reportes del Economist Intelligence Unit (EIU) mencionan la palabra incertidumbre cerca de una palabra relacionada con el comercio internacional (ver Gráfico 2).

La magnitud del impacto de las disrupciones a las CGV dependerá del carácter transitorio o permanente de las mismas, y de si estas disrupciones son predecibles o inesperadas. En un ambiente donde las disrupciones a estas complejas cadenas de valor son más frecuentes, las compañías empiezan a evaluar estrategias que minimicen el costo de interrupciones en el comercio. Reducir el costo de las interrupciones y acortar el tiempo de la recuperación, requiere que las firmas analicen su grado de exposición a estos choques y que reconozcan donde yacen sus principales vulnerabilidades.

En el proceso de evaluar los costos y beneficios asociados a diferentes alternativas, algunas empresas empezarán a mantener mayores niveles de inventario; otras responderán ajustando el número y la composición geográfica de su red de proveedores; o incluso el de sus plantas de producción y distribución. Es difícil predecir el impacto que choques negativos como la pandemia del Covid-19 tendrán en la localización

GRÁFICO 2

Evolución del Índice de Incertidumbre del comercio mundial (1º trim 1996 - 2º trim 2021)



Fuente: AHIR, BLOOM y FURCERI, 2018

global de la producción y en la recomposición de los patrones de comercio. Por un lado, algunos análisis basados en consideraciones económicas y políticas calculan que si las compañías decidieran reorganizar sus redes de proveedores entre 16 y 26% del total de las exportaciones globales (de 3 a 4,5 billones) podrían reubicarse en nuevos destinos en los próximos 5 años (McKINSEY, 2021). Por otro lado, evidencia reciente del impacto del cierre temprano de China entre febrero y abril de 2020, muestra que las firmas que tenían una mayor diversificación geográfica de los insumos intermedios no experimentaron una caída menor en sus exportaciones relativo a las firmas menos diversificadas. Sin embargo, las estrategias de gestión de inventarios parecen ayudar a las empresas a superar el impacto adverso de oferta (LAFROGNE-JOUSSIER, MARTIN y MEJEAN, 2021).

Hasta el momento la pandemia no ha inducido una reconfiguración dramática de las redes de producción. Después de todo, las estructuras actuales de las cadenas globales de valor, definidas por donde las empresas colocan su fabricación y de dónde se abastecen, han tomado años en formarse, cientos de miles de millones de dólares en inversiones y relaciones duraderas con los proveedores. Estas decisiones están basadas en análisis económico que incluye el crecimiento de la demanda de los consumidores, la velocidad de comercialización, los cambios en los costos laborales y de los insumos, disponibilidad de nuevas tecnologías y habilidades laborales especializadas.

Así, las importantes economías de escala asociadas con las CGV modernas podrían hacer que las empresas se muestren reacias a desmantelarlas frente a conmociones severas pero temporales (ANTRAS, 2020). Más específicamente, debido a que las empresas incurren en grandes costos hundidos al implementar sus estrategias de abastecimiento global, sus decisiones de ubicación son relativamente complicadas. Sin embargo, las CGV también han mostrado flexibilidad especialmente ante eventos que son percibidos como permanentes. Un ejemplo fueron los aranceles anti-dumping impuestos por Estados Unidos en el 2012

a las importaciones de lavadoras provenientes de la República de Corea, lo que resultó en la reubicación de la producción en China. En el 2016 los aranceles *anti-dumping* impuestos por Estados Unidos a las lavadoras importadas de China también provocó que grandes marcas extranjeras, como Samsung y LG, trasladaran su producción a Vietnam y Tailandia.

Durante la pandemia, Estados Unidos, el principal destino de las exportaciones de América Latina, ha experimentado una reasignación geográfica de sus importaciones. En particular, las importaciones de Estados Unidos desde la región disminuyeron un 16%, solo superado por China con una reducción del 18%. Solo Europa, incrementó sus exportaciones a este país, aumentando su cuota de mercado en 2%. En términos nominales, cerca de USD 56.500 millones (6,1%) del total de las importaciones de Estados Unidos se orientaron hacia nuevos países de origen durante este período, casi dos veces la reasignación interregional registrada en *tiempos normales*. Esto podría representar una gran oportunidad para América Latina y el Caribe, cuyas exportaciones de bienes intermedios a Estados Unidos alcanzaron un valor de USD 26.000 millones en 2019.

No obstante, en un entorno en que los costos asociados a los choques adversos parecen mayores, el riesgo y la resiliencia ocupan ahora un lugar destacado. En este contexto, ¿podría América Latina y el Caribe aprovechar las tendencias de regionalización de las cadenas de valor y de la potencial estrategia de diversificación que grandes multinacionales podrían poner en marcha? Una forma de lograr una mayor inserción en el corto y mediano plazo es promover el comercio intrarregional de insumos intermedios que son utilizados por otras firmas de la región que exportan a América del Norte y Europa. Pero hasta el momento no se evidencian esfuerzos significativos para sacar provecho de la potencial oportunidad que la pandemia podría significar para América Latina. A pesar de las ventajas asociadas a su ubicación geográfica, la región requiere poner en marcha transformaciones estructurales en lo que aún esta visiblemente rezagada.

CADENAS DE VALOR GLOBALES Y REGIONALES EN TIEMPOS DE COVID

Empecemos por investigar que sucedió a los países de la región durante la crisis más aguda de la pandemia.⁴ Usando la firma como elemento central en las cadenas globales de valor, nos proponemos investigar qué hace posible una mayor resiliencia y participación en las mismas. Para responder a esta pregunta, evaluamos el desempeño de los exportadores de América Latina y el Caribe durante la pandemia del Covid-19, enfocándonos en aquéllos que han mostrado un desempeño robusto o más resiliente durante las crisis, ya sea porque sus exportaciones se incrementaron o porque experimentaron una menor caída (relativo a la evolución de la demanda global). Una mirada más cercana a estas empresas podría ayudarnos a comprender cuáles de sus características, como el sector de operaciones, regiones de destino, experiencia exportadora, estado de importador, la extensión y longevidad de sus redes comerciales y la velocidad de recuperación de la demanda global de sus productos. Comprender los elementos principales detrás de la resiliencia de los exportadores podría permitirnos extraer implicaciones de política que son potencialmente útiles para dar forma a la recuperación.

Para elaborar este análisis utilizamos datos detallados que contienen información sobre las transacciones internacionales de exportadores e importadores individuales en varios países de la región y Estados Unidos. Para Colombia, México, Paraguay y Estados Unidos, conocemos también la identidad de sus clientes y proveedores extranjeros, lo que nos permite evaluar el papel de las redes de una empresa en su desempeño exportador. Dado que las interrupciones de las relaciones a largo plazo entre compradores y proveedores pueden tener efectos duraderos en el desempeño de la empresa, evaluamos si los exportadores que pudieron preservar su red central de compradores muestran niveles más fuertes de crecimiento de las exportaciones durante la pandemia.

[4] Este análisis está basado en ALVIAREZ (2021) y en el capítulo 7 de CAVALLO y POWELL (2021).

En el año 2020, las exportaciones totales disminuyeron drásticamente en la mayoría de los países de la región, así como los productos y destinos de exportación. El *Gráfico 3* muestra el crecimiento de las exportaciones a nivel de la firma en Colombia, México, Paraguay, y Perú, durante los dos primeros trimestres del año 2020 (barras grises), relativo al crecimiento promedio de las exportaciones, en los mismos trimestres, en los años 2019 y 2018. Nótese que el gráfico solo incluye firmas que continuaron exportando durante la pandemia, excluyendo aquéllas que empezaron a exportar o que dejaron de hacerlo durante este periodo.

El *Gráfico 3* muestra un claro desplazamiento hacia la izquierda de la distribución del crecimiento de las exportaciones de la firma durante este periodo. Por un lado, las exportaciones de una fracción importante de firmas mostraron un crecimiento menor, aunque aún positivo (un número menor de firmas se acumulan a la derecha del punto de crecimiento cero). Al mismo tiempo, un número aún mayor de empresas registró una disminución en sus exportaciones (haciendo que una masa mayor de firmas se acumule a la izquierda del punto de crecimiento cero).

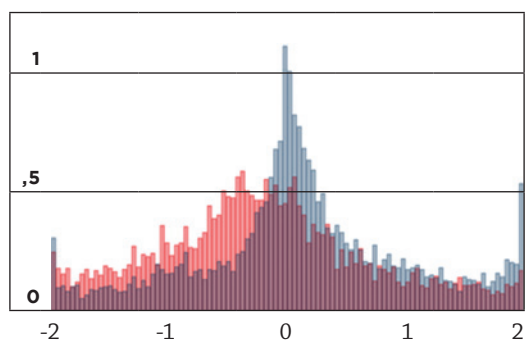
En el *Gráfico 5* se puede apreciar que para algunas combinaciones de países-sectores (representados por cada burbuja) algunos pares de países-sectores tanto la demanda global como las exportaciones crecieron (*cuadrante I*), y en ocasiones la exportación creció, incluso en el contexto de una demanda global decreciente (*cuadrante IV*).

Para la mayoría de los sectores en la mayoría de los países tanto la demanda global como las exportaciones de la región cayeron. Éste es el cuadrante inferior izquierdo (*cuadrante III*). Pero, aun así, dentro de este cuadrante, algunos sectores en algunos de los países tuvieron mejores resultados que otros; éstos son los puntos a la derecha de la línea de 45 grados, donde las exportaciones (medidas a lo largo del eje horizontal) cayeron menos de lo que cayó la demanda global (medida en el eje vertical).

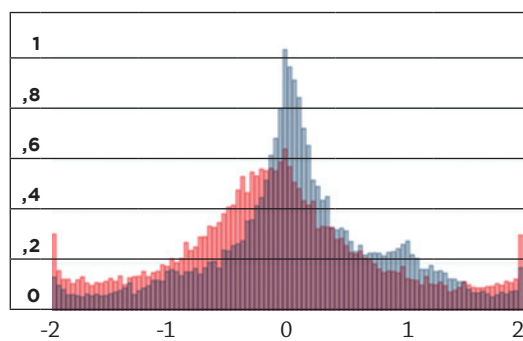
GRÁFICO 3

Evolución de las exportaciones de las firmas durante Covid-19

Colombia



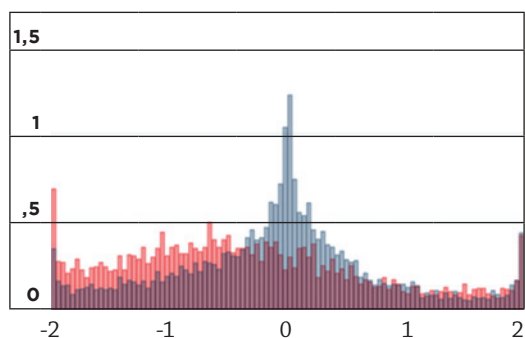
México



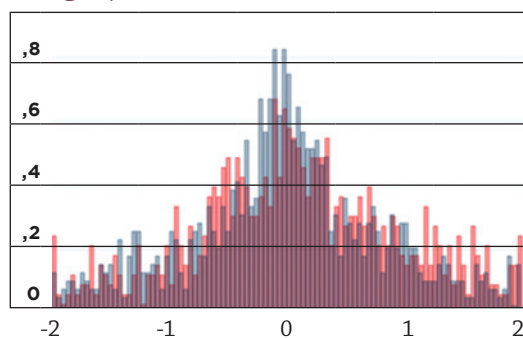
Covid
(2020 1º trim. -
2020 2º trim.)

Promedio
(2018 1º trim. -
2019 2º trim.)

Perú



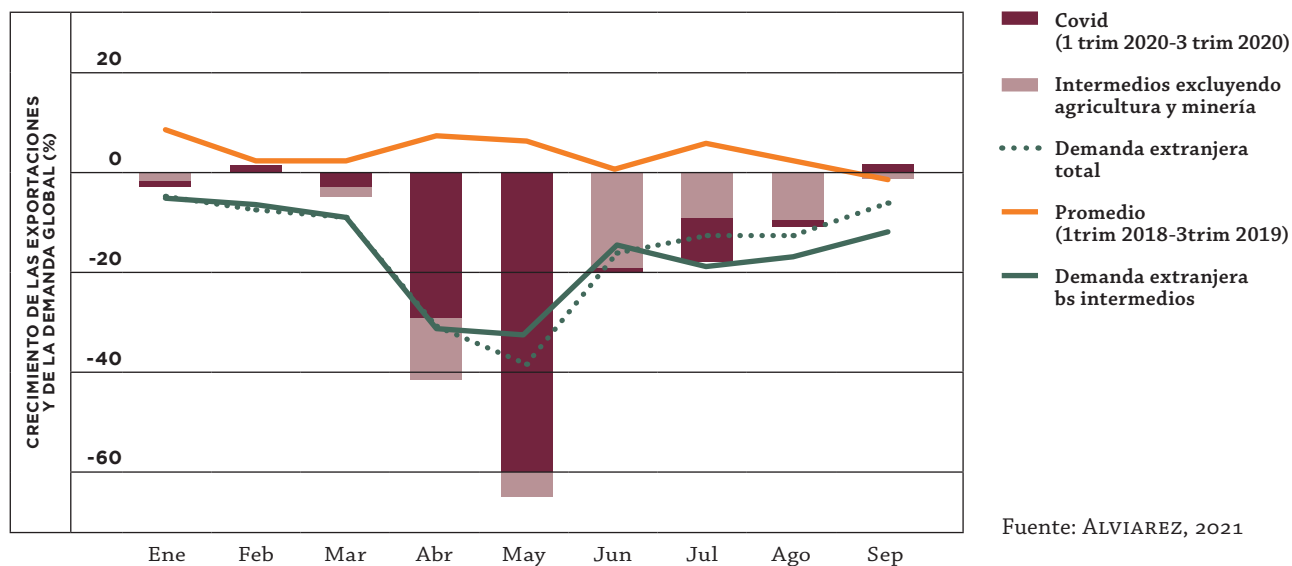
Paraguay



Fuente:
ALVIAREZ, 2021

GRÁFICO 4

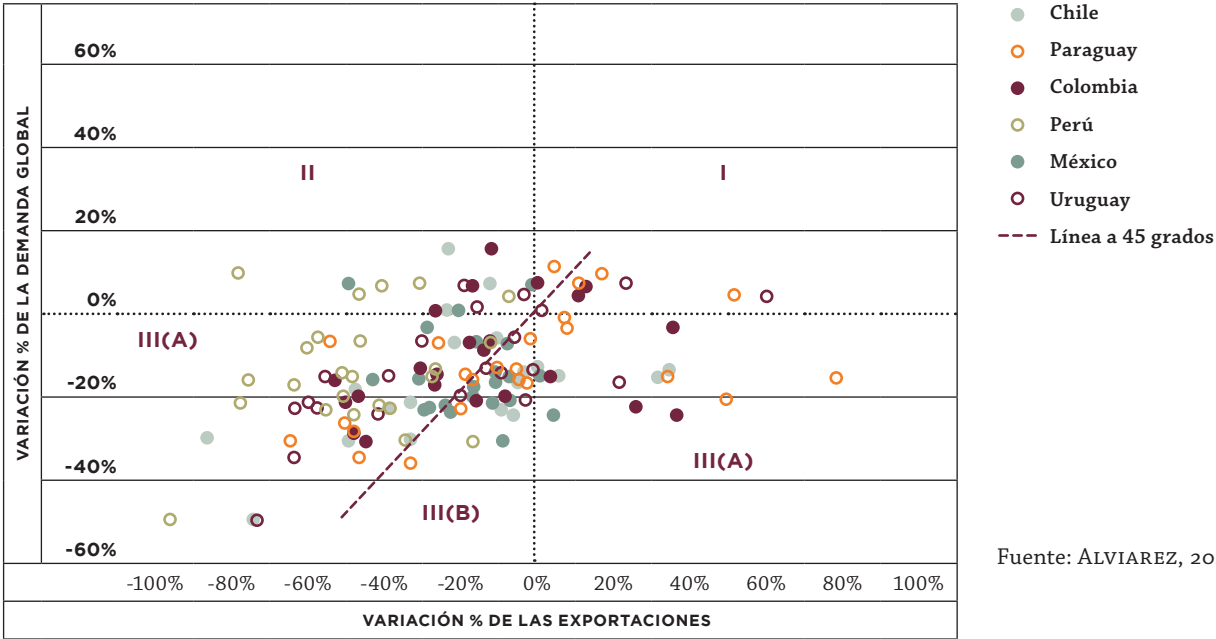
Crecimiento de las exportaciones a nivel agregado versus crecimiento de la demanda global



Fuente: ALVIAREZ, 2021

GRÁFICO 5

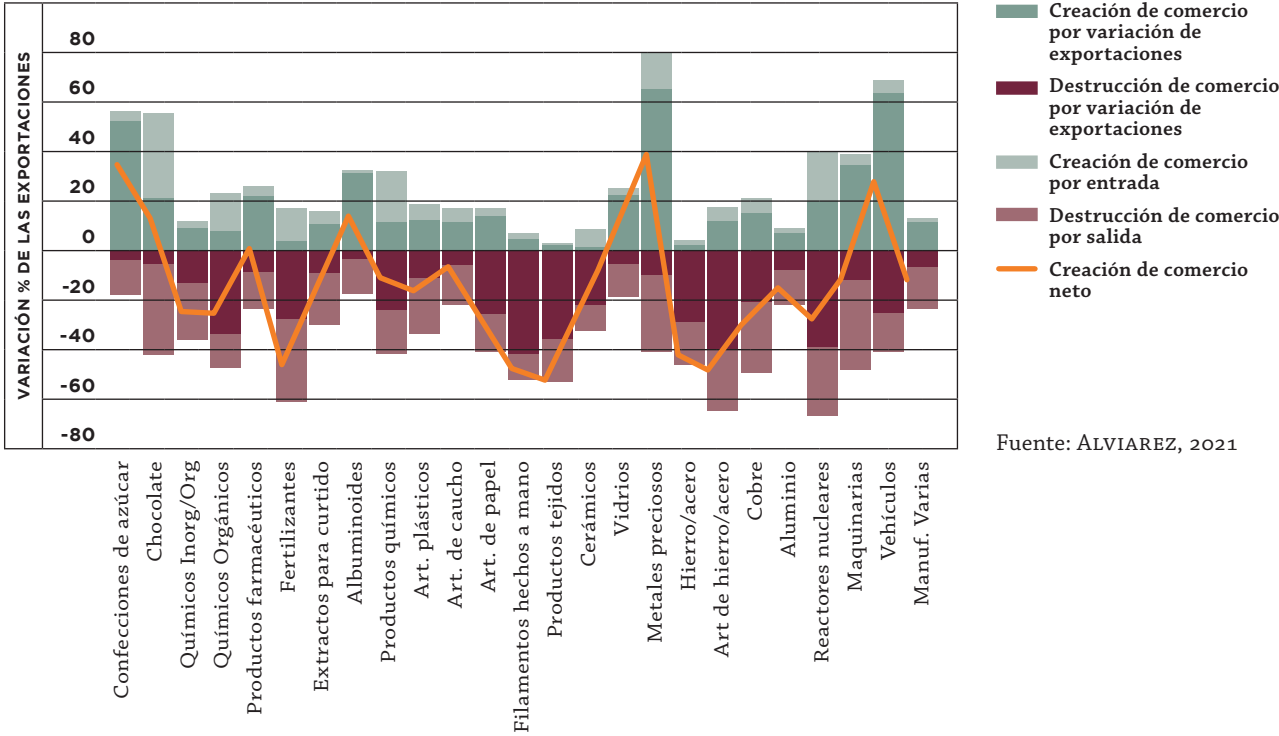
Crecimiento de las exportaciones a nivel agregado versus crecimiento de la demanda global



Fuente: ALVIAREZ, 2021

GRÁFICO 6

Creación y destrucción de comercio en Colombia



Fuente: ALVIAREZ, 2021

ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NETAS: MÁRGENES DE CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN DE COMERCIO

Incluso cuando las exportaciones cayeron en casi todos los sectores, algunas empresas aumentaron sus exportaciones. Un hecho interesante capturado en el *Gráfico 6* es la creación y destrucción de comercio simultánea en un determinado sector, lo cual indica que la creación neta de comercio (*línea naranja continua*) oculta grandes diferencias entre las empresas. Por ejemplo, en Colombia, aunque las exportaciones de metales preciosos crecieron en un robusto 36% neto, ciertamente no todas las empresas disfrutaron de un crecimiento de sus exportaciones durante ese período. De hecho, se produjo una destrucción de comercio considerable (41%) en el sector. En el sector de productos farmacéuticos, la creación neta de comercio fue relativamente pequeña (1% en los primeros tres trimestres de 2020), pero tanto la creación como la destrucción de comercio fueron considerables.

Las empresas que exportaron en 2020 pero no en 2019, o que aumentaron sus exportaciones a lo largo de este período, representaron una creación de comercio del 25,2%. Por otro lado, las empresas que dejaron de exportar en este sector, o que exportaron menos que el año anterior, representaron la destrucción de comercio de casi igual magnitud, pero de signo opuesto (24,1%). Dados los altos niveles de destrucción de comercio en algunos sectores, los creadores de comercio han jugado un rol crucial para compensar el efecto negativo de la destrucción de comercio en el crecimiento agregado de las exportaciones.

En nuestro análisis también encontramos que el tamaño es relevante para entender la capacidad de la firma para absorber los *shocks* negativos. Las empresas más grandes ajustan exportaciones más fácilmente, mientras que las pequeñas son más proclives a destruir comercio dejando de exportar del todo. La diversificación de la firma también juega un papel relevante. Una alta concentración de las exportaciones está asociada a una mayor exposición y destrucción de comercio ante un *shock* negativo.

RED DE CLIENTES Y PROVEEDORES DE LAS EMPRESAS

La creación de relaciones comerciales exige un tiempo y esfuerzos considerables. Esto es especialmente cierto en los negocios internacionales, donde las partes de una transacción a menudo no hablan la misma lengua y llevan a cabo negocios en diferentes zonas horarias. Además, el tiempo transcurrido entre que se emiten las órdenes, se cumplen los trámites de aduana y los productos finalmente son entregados es considerablemente más largo comparado con las transacciones domésticas, creando riesgos adicionales que deben ser gestionados y que requieren confianza entre las partes.

Los exportadores a menudo dependen de insumos intermedios importados adaptados a sus necesidades específicas, lo que requiere importantes inversiones de ambas partes. Por lo tanto, cuando un exportador pierde un proveedor existente, tarda tiempo en buscar y establecer con éxito una relación con un nuevo socio, lo cual tiene un importante precio para la producción. Cuando se enfrentan a un *shock* a gran escala como la pandemia, numerosas empresas se ven obligadas a dejar de cumplir sus pedidos, potencialmente alterando numerosas relaciones comerciales.

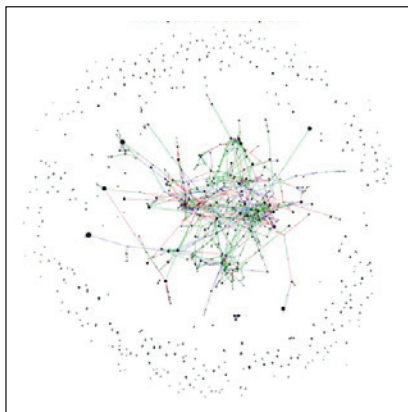
El choque de Covid-19 ha tenido un fuerte impacto en los proveedores extranjeros de las empresas en la región, así como también en los clientes de dichas empresas. Así encontramos una relación negativa entre el cambio en las exportaciones y la fracción de proveedores perdidos. Por ejemplo, en las empresas que perdieron cerca del 20% de sus proveedores, las exportaciones cayeron aproximadamente un 13%. Por otro lado, las empresas que aumentaron sus proveedores en aproximadamente un 20% vieron sus exportaciones crecer cerca del 0,1%. Un ejercicio similar en relación a los clientes, en lugar de los proveedores, muestra otra sólida correlación entre el cambio en las exportaciones y la pérdida de clientes. Las empresas que exportaron cerca de un 25% menos perdieron cerca de una tercera parte de sus clientes. Los choques adversos pueden tener impactos permanentes sobre la red de proveedores y clientes de las empresas, ya que se tarda tiempo y se requieren recursos para construir dichas relaciones.

GRÁFICO 7

Evolución de la red clientes y destrucción de comercio en Colombia

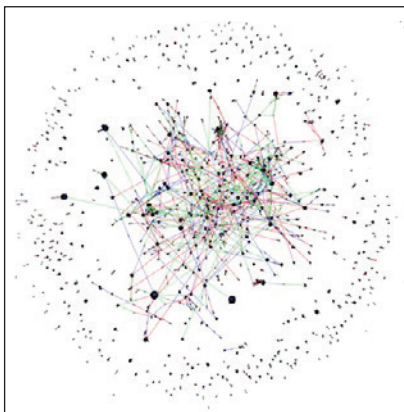
Antes de Covid

2017/2018 - 2018/2019



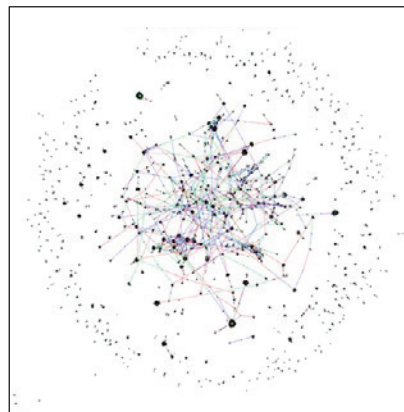
Covid

2018/2019 - 2019/2020



Recuperación

2019/2020 - 2020/2021

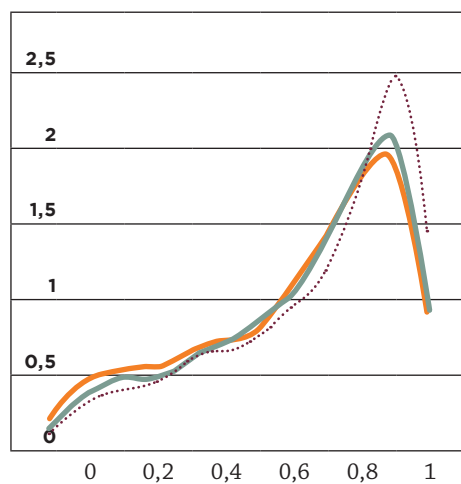


Fuente: ALVIAREZ, 2021

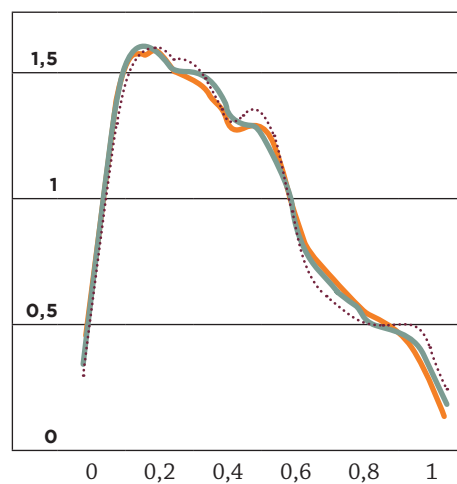
GRÁFICO 8

Creación y destrucción de comercio en Colombia

Participación de clientes continuos en las exportaciones de la firma



Índice de concentración de las exportaciones de la empresa entre clientes



..... 2017/2018_2018/2019
— 2019/2020_2020/2021
— 2018/2019_2019/2020

Fuente: ALVIAREZ, 2021

IMPLICACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA Y CONSIDERACIONES FINALES

El *Gráfico 7*, muestra la evolución de la red de clientes de los exportadores colombianos en el sector de maquinaria y transporte. Las líneas del gráfico conectan a los exportadores con sus clientes foráneos. Las líneas verdes indican relaciones comerciales que continúan, las rojas indican relaciones que se terminan, y las líneas azules indican la creación de una relación comercial. En el periodo de Covid-19 una fracción significativa de las relaciones se vieron interrumpidas (*panel central*). Aunque algunas relaciones se restablecieron durante el período de recuperación, algunas relaciones parecen haberse interrumpido de forma permanente.

El *Gráfico 8*, panel izquierdo, nos muestra la distribución de la participación de clientes continuos en la exportación de la firma. Para una fracción importante de exportadores, los clientes continuos representan el 60 por ciento o más de las exportaciones. Las interrupciones del comercio asociadas a la pandemia han reducido esta fracción, y solo se ha recuperado marginalmente en el 2021. Sin embargo, como muestra el *Gráfico 8*, panel derecho, el índice de concentración de las exportaciones de las firmas entre clientes no cambió durante la pandemia, y tampoco en el proceso de recuperación.

Aumentar la participación en las cadenas globales de valor puede ayudar a los países de la región a mejorar la productividad y el crecimiento, pero también podría aumentar su vulnerabilidad ante los shocks. Sin embargo, políticas económicas adecuadas pueden aumentar la participación y simultáneamente reducir dichos riesgos. Algunas políticas específicas que podrían conducir a este objetivo son:

Profundización de las cadenas regionales de valor: El comercio intrarregional se ha visto considerablemente afectado por un complicado entramado de tratados comerciales que carecen de normas coherentes, y de complejas regulaciones que aumentan significativamente los costos de cumplimiento. Un enfoque de abajo hacia arriba que garantice la coherencia de las normas de origen entre los numerosos y diferentes acuerdos comerciales, así como la eliminación de muchas de las barreras no comerciales impulsarían el comercio intrarregional.

Las pequeñas y medianas empresas como exportadoras (PyMEs): La mayor parte de las exportaciones son llevadas a cabo por un número limitado de grandes empresas, a menudo corporaciones multinacionales. Sin embargo, las cadenas de suministro se han vuelto mucho más fragmentadas y dispersas, con redes cada vez más largas y amplias de pequeñas y medianas empresas, tanto en las fases iniciales como posteriores del proceso. Además, las PyMEs representan una parte importante de la creación y destrucción de comercio, sobre todo debido a que muchas de estas empresas que comienzan a exportar suelen abandonar pronto el mercado exportador. Podría resultar beneficioso, diseñar políticas que ayuden a las PyMEs más eficientes a hacer frente a los choques negativos transitorios, impidiendo así su salida del mercado de exportación. Esto incluiría políticas que reduzcan los costos de regulación para el financiamiento del comercio.

Resiliencia de la red de exportadores: Disponer de una sólida red de proveedores mejora el desempeño de las empresas exportadoras. Es fundamental implementar políticas que mejoren la capacidad de las empresas de conectar con nuevos proveedores y clientes. Las redes virtuales que ayudan a las PyMEs a conectarse con los mercados internacionales son una herramienta importante. Un ejemplo es ConnectAmericas, una red virtual creada por el BID, con el apoyo de Google, DHL, Visa y Alibaba, que trata de promover el comercio internacional y la inversión de empresas de todos los tamaños en las Américas.

La pandemia COVID-19, a pesar de todos sus estragos económicos y humanos, podría ser una oportunidad para América Latina y el Caribe a medida que los mercados extranjeros modifican sus estrategias de suministro. Políticas públicas que en la actual situación apoyen a las empresas de la región a conectarse con el mercado internacional, a fomentar el crédito para el comercio y a evitar la pérdida de contactos con clientes y proveedores, pueden ser mucho más efectivas en facilitar que las empresas aprovechen estas oportunidades que esfuerzos similares en tiempos normales. Los tiempos turbulentos pueden generar grandes beneficios cuando se realizan esfuerzos tempranos y constantes para promover la participación de las empresas en las cadenas globales de valor.

REFERENCIAS

- ALVIAREZ, V. (2021). *Firm Networks and Margins of Trade Creation in Global Value Chains*. IDB Working Paper, Forthcoming.
- ALVIAREZ, V. (2021). *Impulsando las cadenas de valor en un mundo afectado por la pandemia*. Blogs, IADB
- CAVALLO, E. y POWELL, A. (2021). Macro Report. IADB
- BANCO MUNDIAL. *World Development Indicators*. Consultado septiembre 20, 2021.
- UNCTAD, 2020. *Informe sobre el comercio y el desarrollo*
- BARROT, J. N., SAUVAGNAT, J., 2016. *Input specificity and the propagation of idiosyncratic shocks in production networks*. The Quarterly Journal of Economics, 131(3), 1543-1592.
- LAFROGNE-JOUSSIER, R; MARTIN, J; MEJEAN, I. 2021. *Supply shocks in supply chains: Evidence from the early lockdown in China*, 2021
- ANTRÀS, POL. 2020. *Conceptual Aspects of Global Value Chains*. World Bank Economic Review 34 (3): 551-574.
- MCKINSEY, 2020. *Risk, resilience, and rebalancing in global value chains*.
- BLOOMBERG, 2017. *One Tiny Widget's Dizzying Journey Through the U.S., Mexico and Canada*.