Paradojas del iPhone

Solamente cabe una mayor atención a la educación y un mayor esfuerzo por parte de las empresas para mantener su competitividad.

Estamos acostumbrados a pensar que los bienes duraderos se fabrican en un país y se venden a lo largo y ancho del mundo. Nada más lejos de la realidad, puesto que los componentes dentro de un automóvil o un teléfono móvil pueden estar fabricados en decenas de países. Lo mismo ocurre con muchos otros productos, grandes como los aviones y pequeños como los relojes de pulsera.

Pues bien, un reciente estudio de la Organización Mundial del Comercio (OMC) comienza por apuntar que en 2009 Estados Unidos tuvo un déficit comercial con China de unos 1.900 millones de dólares debido al iPhone. En otras palabras, durante ese año Estados Unidos importó iPhones de China por ese montante total. Ahora bien, si miramos los flujos de comercio desde el punto de vista del valor añadido en lugar del valor final del producto nos encontramos con una sorpresa. La mayor parte del valor añadido se verificó en otros países asiáticos tales como Japón, Corea del Sur y Taiwán. De hecho, solamente 73 millones de dólares correspondieron a China, mientras que Japón supone 685 y Corea del Sur 260. Es más, Alemania se benefició del comercio en iPhones a tenor de unos 341 millones de dólares. Es decir, en China solamente se añade un 4 por ciento del total de valor, pese a que se verifique allí el ensamblaje final.

Esta paradoja se debe fundamentalmente a que los aspectos más importantes del valor añadido tienen que ver con la investigación, el diseño y la fabricación de ciertos componentes. La gran mayoría de esas tareas tienen lugar en Japón, Corea, Taiwán o Alemania, y no en China. Como ya había apuntado en una columna anterior, China disfruta de un superávit comercial con muchos países, pero sufre de un déficit de grandes proporciones con Japón, Corea y Taiwán, si bien no con Alemania.

La localización de las distintas actividades de la cadena de valor en distintos países tiene su lógica económica. Se emplean los recursos productivos más adecuados y con menor coste para cada componente o tarea productiva, redundando todo ello en un menor precio para el consumidor. El comercio internacional en componentes (denominado comercio en bienes intermedios) ha crecido considerablemente en dos sectores de la economía, la automoción y la electrónica. A nivel agregado, sin embargo, el comercio en bienes intermedios crece más o menos al mismo ritmo que el comercio en general. Se trata, por tanto, de una especialización productiva muy selectiva que afecta a solamente a una parte de la economía.

Mauro F. Guillén es director del Lauder Institute y catedrático de Dirección Internacional de la Empresa en la Wharton School, así como miembro del Consejo Académico de Afi Escuela de Finanzas Aplicadas.
E-mail: guillen@wharton.upenn.edu

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

Descubra un nuevo método para ahorrar en su empresa: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de UniVía y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

www.unicaja.es 901 111 133 · 952 076 224

Unicaja

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10-12, 29007 Málaga. Inscrita R.M. de Málaga, Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111580, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.

En el futuro se producirá una segunda fase de expansión de la especialización y localización de tareas que afectará de manera intensiva al sector de servicios. Ya estamos acostumbrados a que las líneas aéreas o las compañías de telefonía localicen algunos de sus centros de servicio y asistencia al cliente en países que ofrecen ventajas lingüísticas o de coste. La siguiente oleada tendrá lugar en los sectores más sofisticados como la investigación y desarrollo, los servicios profesionales y los servicios financieros. Ello supondrá una mayor competencia entre personas de alta cualificación en los países desarrollados y los emergentes. El resultado bien podría ser una tendencia a la baja de los salarios en Europa y Estados Unidos para este tipo de ocupaciones.

Ante estas posibles tendencias solamente cabe una mayor atención a la educación y un mayor esfuerzo por parte de las empresas para mantener su competitividad. Dado que se trata de servicios intangibles, las inversiones en tecnologías de la información y las telecomunicaciones serán relevantes. Las empresas posicionadas en ese mercado también verán sus posibilidades de crecimiento multiplicarse ::