

# **Impacto de la pandemia en las cadenas globales de valor**



**Universidad  
Politécnica  
de Cartagena**

**Trabajo fin de grado**

**Autor: Javier Jiménez Segado**

**Tutor: Andrés Artal Tur**

# Índice

1. Introducción
2. Encarecimiento de los precios
3. Escasez de productos
4. Demora en la entrega de los productos
5. Impacto a nivel nacional
6. Comercio online y redes sociales
7. Las empresas, las cadenas globales de valor y las pandemias
8. Relocalizar las cadenas globales de valor
9. Dependencia en las cadenas globales de valor y las oportunidades que la pandemia ofrece
  - Aparecen nuevas oportunidades para las cadenas de valor de la Unión Europea
10. Vacunas
11. Propuesta de soluciones
12. Conclusiones

# 1. Introducción

Este trabajo va a tratar sobre el efecto de la pandemia del covid sobre las cadenas globales de valor. Las cadenas globales de valor son el conjunto de actividades necesarias para producir un bien o servicio. Los efectos causados son el encarecimiento de los precios, escasez de productos y demora en la entrega de productos. Además de tratar los problemas causados por la pandemia propondré soluciones a estos problemas.

Como todos sabemos a finales de 2019, principios de 2020 en China surgió el covid que afecto a nuestras vidas en múltiples aspectos. Los confinamientos y el cierre de ciertos negocios de actividad no esencial han afectado en gran medida a la economía y a las cadenas globales de valor. Las cadenas globales de valor hacen que una situación económica en determinado país afecte a la economía de otro.

La economía actual está muy interconectada mediante las cadenas globales de valor. La OCDE afirma que el comercio mundial está relacionado de alguna manera en un 70% con las cadenas globales de valor. Las cadenas de valor globales se caracterizan por actividades realizadas por diferentes empresas en diferentes países. Algunas cadenas de valor la mayoría de las actividades son llevadas a cabo por grandes empresas multinacionales pero incluso las empresas más autosuficientes dependerán de comprar alguna materia prima o producto o bien de depender de otros distribuidores. Otras cadenas globales se caracterizan por gran cantidad de pequeñas empresas, que se coordinan para realizar cada una determinadas actividades para al terminar este proceso el producto final.

Las razones por las que las empresas participan en las cadenas de valor globales, sobre todo en épocas de normalidad. Abaratar costes de producción comprando las materias primas o los productos necesarios en países que por diversas razones, como podrían ser la mano de obra más barata, son más baratos. Podría ser que en nuestro país no

dispusiéramos de cierta materia prima para producir, por lo tanto, deberíamos acudir al extranjero para obtener esa materia que necesitamos para llevar a cabo nuestra actividad productiva. El caso de que en tu propio país sí que se produzca pero no en suficiente cantidad para abastecer toda la demanda. Y por último, “no metes todos los huevos en la misma canasta”, es decir, evitas el tener todos los proveedores en el mismo país y así evitas que se te corte el suministro. Aunque lógicamente las cadenas globales de valor causan costes los beneficios o más bien el recorte en los costes de ellos son mayores.

Factores como las cuarentenas de los trabajadores, la imposibilidad de cruzar fronteras, la reducción en los vuelos y nuevas medidas en las fronteras que provocan retrasos han afectado al normal funcionamiento de las cadenas globales de valor.

## 2. Encarecimiento de los precios

El aumento del precio debido a la crisis del covid-19 es debida a una reducción de la producción como consecuencias de las cuarentenas que se deben hacer debido a esta enfermedad o bien a un aumento de la demanda como consecuencia del confinamiento.

Los confinamientos provocan una bajada de la productividad en la empresa lo que ocasiona que la oferta baje y si la demanda permanece estable los precios suben.

En el caso de los alimentos por ejemplo: El arroz aumenta su precio antes de los bloqueos debido a la pandemia pero luego disminuye cuando empieza la recesión y determinados países productores de eliminaron gradualmente sus prohibiciones de exportación.

El precio del trigo, el maíz y la soja cayeron en la primera mitad del 2020 y se recuperaron en la segunda mitad. Esta subida en los precios al igual que el de los productos básicos se debió al aumento de la demanda de China.

En estas situaciones ha tenido mayor peso la recuperación económica de los precios que las interrupciones en las cadenas de valor como consecuencia del covid-19. Aun así la recuperación económica mundial se está viendo frenada debido al covid y las olas que siguen surgiendo.

En el segundo trimestre de 2020 el comercio internacional sufrió una fuerte caída. El mayor descenso fue sufrido por el comercio de servicios que disminuyó con respecto al año anterior en un 30%. El comercio de mercancías que es superior al 75% del comercio cayó en este segundo trimestre un 14,3%. Esto fue consecuencia directa de las primeras medidas restrictivas (confinamientos, cierre de fronteras...) para frenar el avance de la pandemia pero que irremediablemente afectaron a la economía. Además de la incertidumbre causada, en la que nadie sabía que podía suceder o cuando iba a acabar las medidas restrictivas, que freno las inversiones.

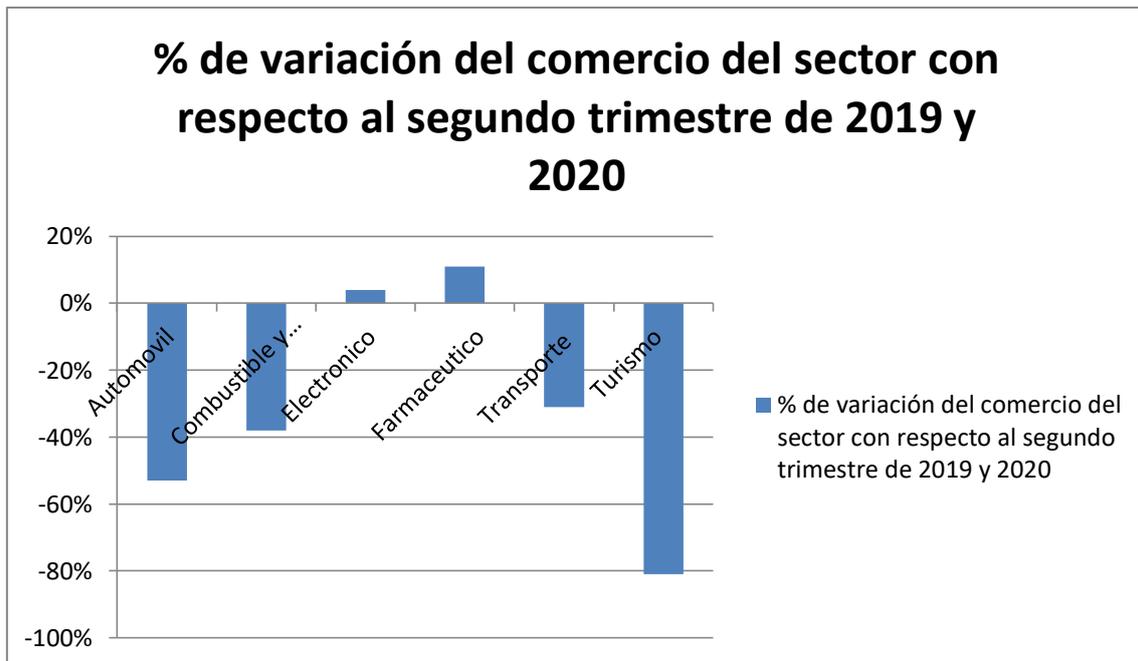
Se estima que el PIB mundial descendió un 4,8% en 2020 y llegando a ser esa caída superior al 7% en Europa y América Latina. En esto tuvo mucho que ver las medidas tan restrictivas que tomo el gobierno chino cerrando fronteras y haciendo un confinamiento de toda la población frenando la producción y la exportación de un país clave para el comercio mundial. Esto causo, por el efecto de las cadenas globales de valor, que los productos necesarios para producir en otros lugares del mundo provenientes de China no llegaran, y por lo tanto, la producción se vio parada por la falta de las materias necesarias. Por ejemplo un caso sucedido en España el de la fábrica de Citroën en Vigo que se vio forzada en marzo del 2020 a parar la producción por falta de materiales provenientes de las cadenas globales de valor fracturadas por la pandemia.

La pandemia no afecto de forma homogénea a todos los sectores. La mayoría de los sectores su cuota comercial descendió por los efectos de la pandemia mientras que unos pocos sectores se vieron beneficiados por las condiciones de la pandemia.

El comercio mundial de combustible y productos de minería descendió un 38% en el segundo semestre de 2020 en comparación con el mismo periodo de tiempo en 2019 debido al paro de la producción y la falta de desplazamientos de las personas como consecuencia de las restricciones.

Las mayores caídas en el comercio de los servicios, el apartado comercial más perjudicado por la pandemia, fueron en el turismo que por el cierre de fronteras de los países y la imposibilidad de visitarlos que descendió un 81% con respecto al 2 semestre de 2019, y el transporte en un 31% debido a los confinamientos y demás medidas que impedían la movilidad.

En el comercio de productos manufacturados el sector más afectado fue el del automóvil con un descenso del 53%. Este sector está muy integrado en las cadenas globales debido al gran número de piezas que se necesitan en su producción lo que hace inevitable la dependencia de otros países para el suministro de ciertas piezas. Dentro del comercio de productos manufacturados encontramos ciertas “rarezas” ya que ciertos productos aumentaron en 2020 su cuota comercial en comparación con el segundo trimestre de 2019. Algunos de estos sectores que aumentaron son el farmacéutico con un 11% tiene sentido que ante una crisis sanitaria aumentara la demanda de este tipo de productos, antes de la pandemia el uso de mascarillas, guantes, gel hidroalcolico... era únicamente utilizado por personal sanitario mientras que con la llegada del covid-19 empezó a ser utilizado por la población en general. Otro sector que aumento fue el informático con un 4% este aumento se debió a la demanda de productos electrónicos para el entretenimiento durante los confinamientos.



### 3 Escasez de productos.

Uno de los mayores efectos de la pandemia es la escasez sufrida con respecto a ciertos productos. Todos recordamos las imágenes en el inicio de la pandemia de la gente llevándose en cantidades exageradas el papel higiénico o incluso la dificultad para encontrar farmacias que dispusieran de mascarillas.

Al principio de la pandemia la inflación descendió para después recuperarse y aumentar en distintos países. En E.E.U.U. para ser más concretos la inflación aumentó un 5,3% cuando la pasada década estaba en un 1,7%. Todo esto es gran parte consecuencia de la escasez y el retraso en los plazo de entrega de los productos.

Al comenzar la pandemia la escasez afectó a prácticamente a todas las categorías de bienes de consumo. En E.E.U.U. para los minoristas el desabastecimiento aumentó del 14% en 2019 al 35% en mayo de 2020.

Los desabastecimientos temporales ascendieron con la pandemia subieron del 12% al 22% a principios de marzo fecha en la que empezaron los confinamientos. En noviembre de ese mismo año comenzaron a descender al igual que en los meses posteriores.

Por otra parte los desabastecimientos permanentes aumentaron a finales de abril 2020 situándose en un 20% un poco más tarde que los desabastecimientos temporales descendieron en julio pero a diferencia que los temporales aumentaron en mayo en 2021 hasta alcanzar un 20% recuperando los niveles del confinamiento.

La escasez de los productos está directamente relacionada con la subida de los precios ya que los países que experimentaron desabastecimientos más continuados también son aquellos en los cuales los precios más han aumentado.

## 4 Demora entrega de los productos

Como hemos podido observar los efectos de la pandemia afectan también a los tiempos de entrega. Este retraso se puede producir en cualquiera de sus fases desde su producción hasta su envío. Esto sucede porque en cualquiera de las fases como son la producción, el embalaje y el envío puede faltar personal debido a las cuarentenas o algún producto necesario para su realización. Ejemplos de esto son un camionero que debe realizar cuarentena o bien algunos estibadores se han contagiado también puede suceder la falta de materiales bien para terminar de fabricar un producto o bien para realizar el embalaje.

Los retrasos en la cadena de suministro legal se espera que continúe durante 2022. Se estima que en diciembre de 2021 los días de retraso aumentaron en 6 días de media para los envíos de China a Europa, cortando la trayectoria de descenso que llevaba. Los envíos de China a Estados Unidos también se van retrasando considerablemente desde octubre del 2021.

Este retraso en los envíos que parten de China se debe a la política de Cero-Covid llevada a cabo por el gobierno de este país. Esta política cero afecta a los puertos ya que solo trabajan la mitad de los trabajadores que se encuentran confinados en el puerto. La razón por la que se llevan a cabo estas medidas es debido a que causaría un mayor retraso si hubiera un brote de covid-19 dentro del puerto.

El precio de enviar un contenedor de mercancías por el mar se ha visto incrementado en una cuantía abismal. Un 684% incremento el envío de mercancías de China a Europa, de China hacia E.E.U.U aumentó un 361%, de Europa a la costa este de E.E.U.U. la subida del precio fue en un 229% y desde Europa a China el coste de mandar un contenedor aumento un 56%. Estos datos obviamente van relacionados con la subida de precios que han tenido ciertos productos durante la pandemia

Por poner un ejemplo. Pongámonos en la situación de una empresa que española necesita una pieza que viene de China para fabricar un producto que vende en EEUU. Digamos que antes de la pandemia enviar un contenedor de China a España costaba 10000 durante la pandemia costaría 68400, una subida casi siete veces superior durante la pandemia. Pongamos que enviar de España a Estados Unidos un contenedor costara también 10000 pre-pandemia pero durante la pandemia costaría 22900. Esto implicaría que de 20000 pasaríamos a 91300 esto nos indica que el coste sería un 456,5% mayor, casi 5 veces lo que antes de la pandemia.

“Más del 80% del comercio mundial depende en gran medida del transporte de contenedores. El coronavirus trajo una recesión brutal en el comercio, provocando una reacción en cadena que tocó fondo en abril del año pasado, con una contracción del movimiento de contenedores de más del 30% a nivel global. A partir de mayo de 2020 comenzamos a ver una recuperación” Getulio Centanaro, product management director de México y Centroamérica en AP Moller-Maersk, aquí da la explicación sobre las subidas que sufrieron las entregas.

Este incremento se debió a una oleada de pedidos principalmente hacia China, la mayor exportadora mundial de productos manufacturados, debido al aumento de pedidos por la normalización de las empresas que se habían mantenido sin arriesga a realizar pedidos debido a la incertidumbre de la situación.

Este incremento en los precios debido a que no hay capacidad para cubrir toda la demanda. Ya que no han tenido la capacidad suficiente para adaptarse debido a la dificultad y el coste de adaptar la cadena logística a un cambio posiblemente temporal. La posible temporalidad hace dudar en si es necesario invertir en esa adaptación y si conseguirían sacarle rentabilidad.

## 5 Impacto nivel nacional

¿Cómo afecto el estado de alarma a los precios? Pues bien el INE (Instituto Nacional de Estadística) se ha encargado de realizar una lista que ha denominado “Grupo especiales de bienes Covid-19”. En esta lista podemos encontrar en que porcentaje vario el precio de los productos durante el estado de alarma.

Según este estudio de marzo a abril de 2020 los alimentos frescos aumentaron un 2,6% y los elementos envasados en un 7%. La subida más notable la protagonizaron las legumbres y hortalizas con un 10,4%, en segundo lugar el marisco fresco 3,5% y el pescado fresco 2,7%. Por otra parte entre los productos envasados destacan las subidas en las pizzas un 3,6% y un 2,5% en zumos.

En el lado contrario podemos ver como descendieron otro tipo de productos alimentarios. Un 2,1% descendió el precio de la carne de ovino.

En mayo y junio los productos frescos tuvieron una pequeña recuperación, descendieron un 0,4% y un 0,3%. Sin embargo los envasados sufrieron un ascenso en mayo del 0,2% en el precio mientras que sufrió un descenso en junio del 0,3%.

Hay varias razones que explican la causa de estas subidas de precio. Por una parte, el sector primario culpa a los especuladores de estas subidas de precio. La otra cara de la moneda son los distribuidores que afirman que subidas puntuales.

En el caso de las subidas puntuales no tienen una solución clara, ya que dependen de la oferta y la demanda que son muy difíciles de controlar. Por otra parte, la solución para el caso de los especuladores seria que el gobierno prohibiera la especulación con los alimentos.

Con la llegada de la pandemia en España se produjo una caída generalizada de la inflación, en un -0,3% se situó la tasa media anual de inflación. Esto hizo que se produjera una deflación ya que el precio medio de los productos descendió. La

principal causa de este descenso es que la tasa de los productos energéticos que se situó en un -9,8%.

Uno de los sectores en los que más aumento la inflación fue en los alimentos sin elaboración, como son: la carne, el pescado, las frutas, las verduras... Su tasa media ascendió un 1,9 % con respecto al año anterior situándose en el 2020 en un 3,8%. Esto se debe principalmente a una interrupción de la producción agrícola normal ya que las medidas restrictivas impulsadas por el Gobierno para frenar la crisis sanitaria imposibilitaron la entrada de inmigrantes que habitualmente son los que realizan esta labor como temporeros.

Otros productos que sufrieron una subida en la inflación con respecto al año anterior son los alimentos elaborados cuya tasa media anual de inflación en 2020 era del 1,3%. La subida de precio de estos productos se da en el mismo que la de los alimentos no procesados así que probablemente esto se deba a la subida en su materia prima que son los productos sin elaborar.

El efecto de la pandemia en el comercio exterior, tanto las importaciones como las exportaciones, ha sido notable. El descenso se estima en 40% anual, sin embargo, hubo un crecimiento anual del 70% de las exportaciones en abril de 2021. Las claves de esta recuperación se debe a un superávit en la primera mitad del 2021 de la balanza comercial no energética que tradicionalmente siempre se había encontrado en déficit. El sector primario fue el sector clave en la recuperación con gran crecimiento en la exportación de productos alimentarios.

Las caídas en el comercio exterior comenzaron con el inicio de la pandemia, en marzo. Cesando los descensos en las importaciones en agosto mientras que las exportaciones en mayo.

## 6 Comercio online y redes sociales

La situación de pandemia causada por el covid-19 provocando medidas de distanciamiento social para evitar el contacto entre personas produjo un aumento en

las ventas online. No poder reunirse con tus amigos, familiares o incluso para reuniones de trabajo hizo que aumentara el uso de redes sociales y otras aplicaciones informáticas para realizar videoconferencias y mantener el contacto.

Uno de los aspectos que afectó por igual al comercio online que al físico fue la subida de precio y la falta de existencias, y por lo tanto, el retraso en los envíos e incluso su cancelación.

La crisis del covid ha dejado evidencias de las diferencias tecnológicas entre países desarrollados y menos desarrollados, e incluso las diferencias entre zonas más desarrolladas y menos desarrolladas de un mismo país lo mismo pasa con los pequeños empresarios o empresas que no tengan una buena infraestructura para realizar ventas online.

En algunos países en vías de desarrollo los gobiernos han tenido que intervenir para promover el comercio online. En algunos países africanos los gobiernos para facilitar el distanciamiento social recopilaban el número de distribuidores de ciertos tipos de alimentos y los colocaron en los medios de comunicación para que así la gente pudiera llamar y recibir su pedido. Las entregas se realizaban mediante bicicleta o bien en moto, estas entregas eran gestionadas por empresas como Uber. Esto tuvo un efecto positivo en el empleo, creando empleos temporales.

Las cadenas globales de valor se han visto afectadas en gran medida por la pandemia del covid. La mayoría de las empresas han encontrado dificultad para seguir con una producción normal y han puesto de manifiesto la imposibilidad por parte de las empresas de adaptarse rápidamente ante un cambio de situación.

Los servicios de transporte y logística se han visto afectados por la entrada en vigor de nuevas normas de carácter sanitario que han perjudicado al transporte. Por ejemplo, uno de los casos en el que las medidas tomadas por los gobiernos afectaron al envío de mercancías es el cese en el tráfico aéreo comercial en el cual también se utiliza para transportar mercancías.

Con la pandemia la mayoría de webs para la obtención de bienes tuvieron un aumento en su uso. No tuvieron el mismo crecimiento las compras online de viajes y turismo que debido a la restricciones de movilidad hizo que mucha gente cancelara o pospusiera sus vacaciones.

Debido a los confinamientos y a las medidas para el distanciamiento social las personas tuvieron que utilizar nuevos métodos para estar en contactos con familiares, amigos e incluso para realizar reuniones de trabajo. Esto se tradujo en un aumento en la utilización de las redes sociales y otras aplicaciones para la comunicación online.

Facebook aumento en 50% sus servicios de voz, mensajería y video llamadas, en Italia registro un aumento general del 70% y un 1000% en las llamadas grupales. La empresa española Telefónica registró un aumento del tráfico de protocolo de internet del 40% y un 50% en los datos móviles. En Tailandia tuvo un aumento las video llamadas del 828% en la aplicación Zoom y del 215% en Skype.

Como consecuencia de los confinamientos la gente no podía salir a comprar a no ser que fuera un producto de primera necesidad, básicamente solo podías ir al supermercado y la farmacia. Por lo tanto, si querías comprar desde un libro a un juego de mesa o cualquier prenda de ropa tenías que acudir a las plataformas de venta online. Incluso en productos de alimentación la gente prefería encargarlo online y que se lo llevaran a casa para evitar el contacto y por tanto el contagio.

En España el 23% de los españoles aumento su compras en comercio online durante la pandemia.

## 7 Las empresas, las cgv y la pandemia

Las empresas al principio de la pandemia se encontraron con situación nueva en la que había mucha incertidumbre hacia como iba a evolucionar el covid-19. Además, había ciertos aspectos como las posibles medidas que pudieran tomar los Gobiernos que se escapaban totalmente del control de las empresas.

La crisis en las cadenas globales de valor ha puesto las debilidades de las empresas que participan de este sistema. Para solucionar estas debilidades las empresas deberán realizar ciertas actividades que antes contrataban a otras empresas, deben aumentar su capacidad para reaccionar a ciertos cambios y, relocalizar las actividades que anteriormente había dejado en mano de empresas extranjeras y encargárselo a empresas nacionales.

La relocalización debería acortar los plazos de entrega, evitaría los posibles retrasos en las aduanas aunque dependiendo de las restricciones del país también podría haber retrasos. Esta relocalización se podría llevar a cabo cambiando los proveedores extranjeros por proveedores procedentes del mismo país.

La realización por parte de la empresa de actividades que antes contrataba a otra asegura el suministro, la empresa puede adaptar el suministro según lo que vaya necesitando y crece su poder de negociación ya que tiene menos dependencia a la hora de producir.

Las empresas no estuvieron preparadas porque no tenían un plan de acción en caso de pandemia ya que recientemente el mundo no había sufrido ninguna. En el futuro las empresas deberán formar sus cadenas globales de valor teniendo en cuenta no solo pandemias mundiales sino posibles brotes de alguna enfermedad en territorios concretos. Las empresas a la hora de localizar sus cadenas globales de valor deberán tener en cuenta también las medidas llevadas a cabo por los gobiernos de cada país. Por ejemplo los efectos de la pandemia en Japón fueron menores que en otros países por varios factores (sociales, medidas tomadas, prevención...) esto debería ser tenido en cuenta por una empresa a la hora de localizarse.

Tener proveedores externos nos ayuda a obtener los insumos de mayor calidad y más baratos y que las empresas se centren en sus objetivos principales. Definitivamente las empresas deben estudiar que ubicación que mejor se adapta a su actividad y necesidades.

Cambiar proveedores extranjeros por proveedores nacionales reduce los riesgos en caso de pandemia u otros motivos que corten la normal circulación entre países pero este movimiento hace que aumente los costes de vender en el extranjero.

Uno de los factores más importantes a tener en cuenta en la recomposición de las cadenas de valor después de la pandemia son las políticas que llevan a cabo los gobiernos de cada país. Gobiernos como el de E.E.U.U. están buscando frenar la dependencia que tiene de los productos procedentes de China. Ya que China tiene el poder de cortar el suministro, subir los precios y en caso de pandemia o algún motivo que corte el suministro Estados Unidos se verá severamente afectado y sin capacidad de respuesta.

## 8 Relocalizar las cadenas globales de valor

Una de las señas que ha dejado el covid-19 en las cadenas globales de valor es la “relocalización” que como define José Pla-Barber es “la devolución de la producción previamente subcontratada a terceros países a los países de origen de las empresas”. Esto de la relocalización nos quiere decir que se está siguiendo una tendencia hacia desglobalizar las cadenas de producción, es decir, que se reorganice la cadena entre economías que estén cercanas.

El proceso de relocalización no es un proceso sencillo ni a coste 0 ni que se vaya a producir de forma instantánea. En este proceso se encuentra la dificultad de encontrar proveedores que se adapten a tus exigencias (precio, calidad...) y que se encuentren en un área cercana, mientras que en el coste habría realizar inversión tanto en tecnología como infraestructura.

No se puede llevar a cabo una misma regionalización para todos los sectores debido a que cada uno tiene unos objetivos y unas necesidades. Por ejemplo, en el caso de que necesitemos un tipo de madera que se encuentra por fenómenos naturales en una determinada zona del mundo no tenemos capacidad de independencia con respecto a esa región otro ejemplo de esta situación es en sectores en los que existe una

competencia económica deben acudir a regiones en la que la mano de obra o la materia prima es más barata y dependen de esos lugares.

## 9 Dependencia en las cadenas globales de valor y las oportunidades que la pandemia ofrece.

La pandemia nos ha mostrado la gran interdependencia comercial que existe entre países ya que ningún país produce todos los productos relacionados con la prevención y el cuidado del covid-19. China, por ejemplo, muestra cierta especialización en elementos textiles de lucha contra la propagación como pueden ser mascarillas o trajes protectores y por otro lado Estados Unidos está especializado en aparatos médicos. Esto ejemplifica la interdependencia entre ambos países, Estados Unidos depende de China para que le suministre ciertos productos y China de Estados Unidos por otros. El comercio de material sanitario nos muestra también la concentración en unos pocos países de la mayor parte de la exportación de este material. El 74% de exportaciones de productos relacionados con el covid-19 corresponden a simplemente 10 países y solo un país Estados Unidos realiza el 18% del total global. Muchos países pusieron restricciones a la exportación de material sanitario para asegurar el material necesario.

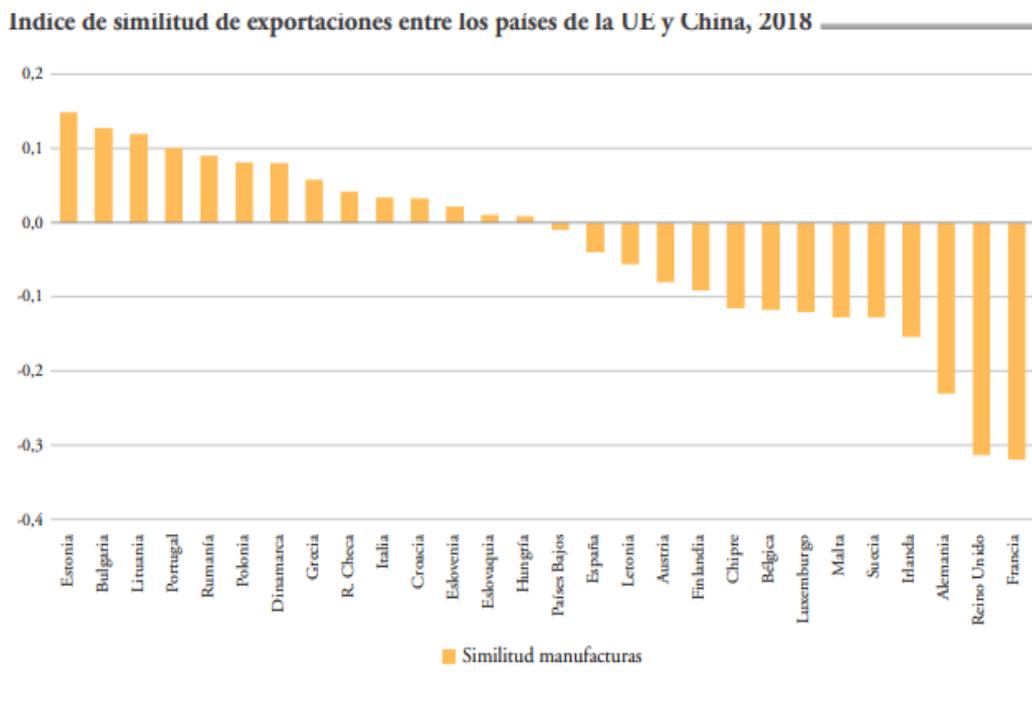
Europa presenta unos niveles bajos de dependencia si los comparamos con países como China y E.E.U.U., sin embargo, Europa tiene una dependencia del 28% de los bienes sanitarios. Dentro de la Unión Europea existen diferencias entre las necesidades exportadoras de este tipo de material, Rumanía, Portugal, Eslovaquia y Luxemburgo encabezan la lista de más dependientes. La pandemia ha afectado al comercio exterior de la UE tanto a las exportaciones como a las importaciones a países extracomunitarios, ambas en los primeros 7 meses de 2020 descendieron en un 13,4%. Mientras que el comercio exterior intracomunitario, que tiene en cuenta el comercio entre países de la UE, descendieron un 5,2% para las importaciones y para las exportaciones un 5,1%. En general los países han sufrido un descenso en las importaciones con la excepción de China. Pese a ser el foco donde inicio la pandemia

las importaciones en el primeros 7 meses de 2020 aumento un 5% con respecto al mismo periodo de 2019. Aun habiendo tenido este crecimiento los meses de febrero hubo un descenso de un 8,7% y un 11,1% en marzo. El incremento se debe a un aumento en este periodo de enero a julio de 2020 del 22,5% de las manufacturas de consumo.

Con la pandemia aparecen nuevas oportunidades para las cadenas de valor de la Unión Europea

La pandemia ha puesto en relieve la falta de autonomía y la baja resiliencia de la UE con respecto a ciertos productos como pueden ser los sanitarios o relacionados con las nuevas tecnologías. La UE está preocupada por el liderazgo que muestra China con respecto a ciertas tecnologías del futuro. La crisis del covid-19 además de mostrar las debilidades de la UE, ha dado oportunidades a las cadenas de valor europeas.

Algunos de los países europeos podrían asimilar su cesta de exportaciones a la de China para acaparar parte de su cuota de mercado y que así la UE dependa menos de china y pueda ser más autosuficiente.



Fuente del gráfico economistaslaspalmas.org

Dentro de los países con las exportaciones más parecidas con respecto a las de China la mayoría de los países son de los que se unieron a la UE de 2004 en adelante, a excepción de Grecia, Italia y Portugal. Además de esto, a excepción de Italia, coincide con que los que tienen la cesta exportadora más parecida al país asiático son los que tienen menor PIB dentro de la UE. Así que esto brinda una oportunidad a los países con menos PIB a crecer y además ayuda al conjunto de la UE acortando las cadenas globales de valor.

Otro aspecto a mejorar por parte de la UE es la inversión en I+D para reducir la dependencia de otros países, principalmente de China, y aumentar la resiliencia productiva. Por ejemplo, España tiene un nivel de Inversión muy bajo en relación con el PIB en comparación con países como Japón y China pero también es muy inferior a los niveles de la UE. Para mejorar estos niveles de inversión desde la UE y desde los gobiernos de los países miembros deben incentivar a las inversiones en I+D. Las medidas que podrían tomar para aumentar la inversión es I+D es dar beneficios fiscales a quien invierta, además de invertir dinero público en este tipo de investigación.

Estas oportunidades que se dan en la UE también pueden darse en otras zonas del mundo. Como sería el caso de EEUU con los países latinoamericanos haciendo estos la labor de asemejar su cesta de exportaciones a la de China.

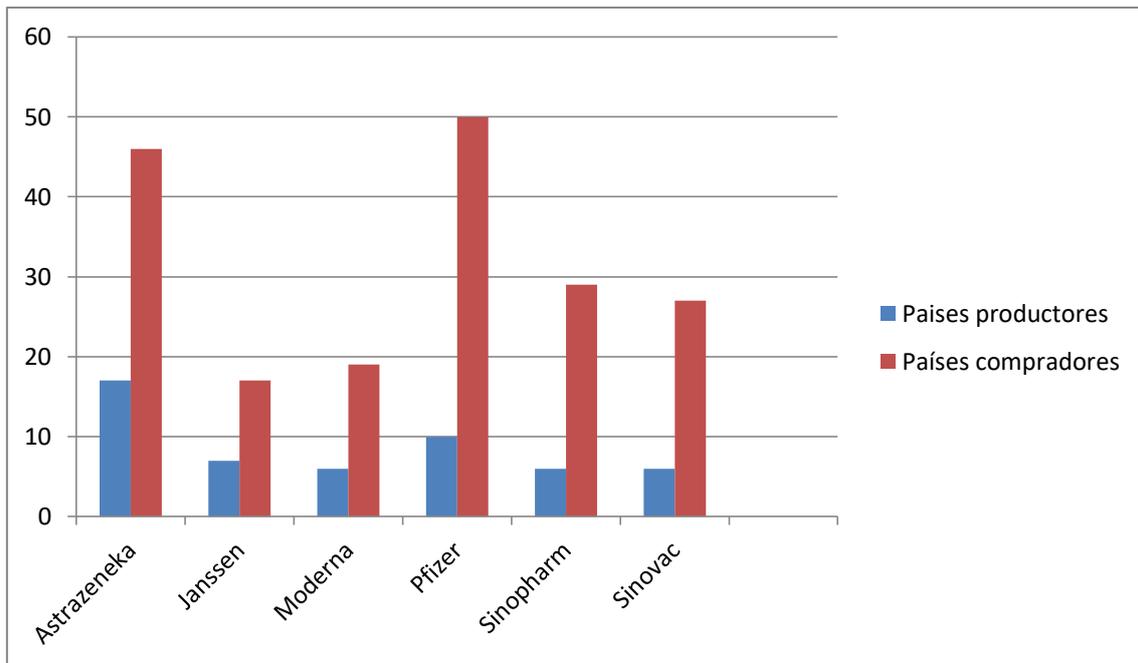
## 10 Vacunas

La llegada de las vacunas ha traído de vuelta gran parte de la normalidad a nuestras vidas. Con la vuelta a la normalidad hay varios factores que afectaban a las cadenas globales de valor durante los más duro de la pandemia que actualmente o han desaparecido y vuelto a las condiciones pre pandemia o bien están muy cerca de llegar a ese nivel.

Uno de las cosas más importantes que han traído las vacunas es que los gobiernos han reducido lo estricto de las restricciones. Esto afecta a las cadenas globales de valor en los siguientes aspectos:

- El fin de las restricciones a la hora de viajar ha hecho que vuelvan los vuelos comerciales de pasajeros. Estos vuelos se utilizan también para transportar pequeños paquetes, esto supone que el aumento en el flujo de este tipo de vuelos acorte los plazos de entrega de estos productos y reduzca los precios.
- Mayor demanda de bienes y servicios que se habían resentido durante la pandemia, esto ayuda a la reactivación de las cadenas globales de valor en estos sectores que habían estado más parados. Por ejemplo, los hoteles que han tenido restricciones de capacidad y no han podido recibir ni clientes nacionales (de otras regiones durante el cierre perimetral) ni extranjeros (de otros países cuando no podías viajar por vacaciones) eso ha hecho que no necesitarán productos de limpieza, alimentos y el resto de productos necesarios para llevar a cabo las actividades normales de un hotel, interrumpiendo así las cadenas globales de valor de los productos necesarios que importan del extranjero.
- Con la llegada de las vacunas los gobiernos han descendido los tiempos de cuarentena. Por ejemplo, en España pasamos de 14 días a 10 días y de allí hasta en la actualidad que son 5 días estas medidas han sido igual en la mayoría de los países. Esto supone que hay menos pausas en las cadenas de producción lo que hace que haya menos retrasos y el tiempo de entrega se acorte en comparación con los momentos en los que el tiempo de cuarentena era más largo.

Las cadenas globales de valor jugaron un papel muy importante a la hora de distribuir las vacunas. Para hacernos una idea de lo importante que son debido a la producción en unos pocos países y su demanda en un grupo bastante superior muestro la siguiente gráfica.



Datos: Duke global health innovation center

Según las investigaciones de International Global Health Ginebra los desarrolladores de estas vacunas en países ricos prefieren asociarse con productores situados también en países ricos. Mientras que los creadores de las vacunas Rusia, China e India trabajan con empresas productoras en países de renta media.

Las cadenas globales de valor se enfrentaron a un reto importante a la hora de llevar a cabo el suministro de las vacunas contra el covid-19. Estos problemas son:

- El número de dosis que tienen que entregarse ya que para vacunar a una persona se necesitaban en la mayoría de tipos de vacuna 2 dosis y además se tiene que ir poniendo una dosis de recuerdo cada cierto tiempo.
- La urgencia que se tiene en distribuir las vacunas para volver a la normalidad lo antes posible y, por lo tanto, se busca que la distribución se haga de manera muy rápida.
- Se encuentran las dificultades que se `podrían encontrar en el envío de cualquier producto en la situación de pandemia como las cuarentenas que retrasan la producción y la distribución.
- Existen muchos más países compradores que productores. Como hemos visto en el gráfico anterior por cada país productor de vacunas existe al menos el

triple de países compradores para esa vacuna. Esto hace que la logística para satisfacer a todos los países sea más lenta y complicada.

- Las condiciones en el transporte de las vacunas. Estas vacunas no pueden ser transportadas como un producto cualquiera ya que por su delicadeza tienen que tener unas condiciones especiales en su transporte. Estas condiciones son que las vacunas requieren muy bajas temperaturas tanto durante su envío como en su almacenamiento.

Para enfrentarse a este reto las cadenas deben aumentar su resiliencia para así tener más capacidad de hacer frente a futuras dificultades y, deberían reforzarse y mejorar la eficiencia para así tener una mayor fluidez de mercancías, en este caso de vacunas, y una mayor seguridad de que no sufran desperfectos, sean transportadas con sus condiciones necesarias y no se pierdan.

Para cumplir estos objetivos se debe lograr una cadena de suministro integrada en la que se tengan en cuenta las diferentes normativas de producción de cada país, los niveles de seguridad necesarios para su traslado y los diferentes elementos para localizarlas que son necesarios para las vacunas.

## 11 Soluciones

Una de las soluciones con más peso y que cambiaría el comercio internacional y las cadenas globales de valor sería la relocalización de estas. La relocalización consiste en llevar la producción de países extranjeros al propio país de origen de la empresa.

Esto supondría evitar problemas de abastecimiento causados por el covid-19 o por otro motivo que afectara el cruce de fronteras o que afectara al país encargado de suministrar. Además de al tener al proveedor en tu propio país los tiempos de envío se acortarían y el contacto sería más cercano.

Esta decisión también tendría sus inconvenientes. En la mayoría de los casos se acude a terceros países para abaratar los costes de producción debido a que en esos países la mano de obra es más barata o la materia prima o por cualquier otra razón. Esto se puede solucionar mediante la inversión en robotizar los procesos de producción pudiendo, incluso conseguir unos precios más bajos que en el país que originalmente era el productor pero esto requiere una inversión en I+D. Otro problema de relocalizar es que en algunos casos no hay otra opción que exportar esos productos este puede ser el caso por ejemplo de una materia prima que se necesita en la producción pero no se puede encontrar en el país por cuestiones climáticas, geográficas o geológicas como pudieran ser materias como el oro o el petróleo.

En el caso de que la producción no se pueda llevar a cabo completamente en el país convendría acudir a los países más cercanos. Los países económicamente menos fuertes podrían adaptar su cesta comercial a las necesidades de las economías más fuertes de su alrededor. Por ejemplo que los países latinoamericanos copien la cesta de comercial de China para que Estados Unidos cumpla sus necesidades con estos países y corte su dependencia en ciertos sectores con respecto al país asiático. Este proceso no es sencillo ni barato, llevaría mucho tiempo y bastante inversión pero es una gran oportunidad para los países con un PIB bajo de crecer y por parte de los países más poderosos no depender de una sola economía.

Estas medidas anteriores buscan acortar las cadenas globales de valor. Con esto se consigue reducir la distancia del envío así se consigue reducir tanto el precio como el tiempo de envío. Además de esto debería la mercancía debería cruzar menos fronteras y así debe adaptarse a menos de adaptarse a menos normas de seguridad covid-19, sufre menos retrasos por paros en los puertos o centros de logística debido al covid-19. Como he dicho antes la cercanía también ayuda a tener una mejor comunicación con el suministrador.

La resiliencia en las cadenas globales de valor es la capacidad para adaptarse de forma adecuada a posibles problemas inesperados, en este caso el covid-19 y la pandemia. Las medidas que se deben tomar para mejorar la resiliencia son:

- La relocalización, que he explicado anteriormente, es una de las medidas a tener en cuenta en la resiliencia. Menos problemas y menos costes en los envíos y mayor contacto con los proveedores. Aunque los costes del producto en una región cercana pueden ser mayores que en otros lugares más lejanos.
- Diversificar los proveedores teniendo no solo un proveedor sino varios. Así en el caso de que uno de tus proveedores sufra un brote de covid-19 entre sus trabajadores o las restricciones de su país le impidan continuar con un nivel de producción normal. Tu empresa pueda seguir con la producción normal recibiendo los suministros de las otras empresas.
- Tener reservas para poder cubrir la producción. En el caso de que no puedas recibir los suministros para la producción convendría tener una reserva suficiente de materiales para hacer frente a este tipo de parones en los suministros. El inconveniente de esta medida es el coste de almacenar las reservas necesarias.

Una gran cuestión a tener en cuenta son las políticas que toman los gobiernos de los países en los que se encuentran nuestros proveedores. Por eso es recomendable tratar con proveedores en los que las medidas de sus gobiernos no sean muy duras contra el covid-19 sino más bien flexibles. Con esto quiero decir que no tengan largas cuarentenas, que no realicen confinamientos y que dejen un libre tránsito de mercancías. De esta manera el suministro no se vería afectado por paros en la producción de los proveedores ni porque no hay capacidad de trabajadores para su envío.

## 12 Conclusiones

Con la pandemia la economía tuvo un cambio generalizado como consecuencia de que nadie estaba preparado para una situación de este tipo. En un mundo tan globalizado en el que esta gran interconexión entre países fue una de la gran razón de la rápida expansión de la pandemia. En este mundo tan globalizado las cadenas globales de valor tiene un enorme peso en la producción mundial.

Los problemas causados por la pandemia en las cadenas globales de valor, como pueden ser el retraso en los envíos, la falta de suministro... Ha llevado a pensar en la reorganización de las cadenas globales de valor acortándolas y tendiendo un poco a la desglobalización. En el sentido de buscar regiones más cercanas para adquirir los bienes necesarios.

La pandemia debe servir para volver más fuertes las cadenas de valor o más bien más flexibles para adaptarse a posibles problemas inesperados (resiliencia) que surjan en el futuro como puede ser una nueva pandemia o bien que un barco atranque un canal cortando el suministro normal o que se produzca una guerra.

Las medidas llevadas a cabo por los gobiernos de cada país tenían un gran efecto en las cadenas globales de valor. Unas medidas más suaves tienen menos efecto en la producción y suministro mientras que otras más restrictivas hacen que se reduzcan en mayor medida.

Como se ha podido observar a lo largo del trabajo no todos los sectores de la economía fueron afectados de igual manera. En la mayoría de sectores la cuota comercial descendió. El turismo (-81%) y el automóvil (-53%) fueron de los sectores más perjudicados mientras que algunos sectores como el farmacéutico (11%) se vieron beneficiados por las circunstancias.

El coste de enviar un contenedor se disparó esto añadido a los retrasos en los envíos de mercancías y a la gran demanda que hubo de ciertos productos causó desabastecimiento. La escasez fue una de los grandes efectos que tuvo la pandemia, sobre todo al inicio de esta sobre las cadenas globales de valor. Estos desabastecimientos provocaron la subida de los precios en los productos que existía dicha escasez.

Como consecuencia de las medidas restrictivas llevadas a cabo por los gobiernos para frenar la expansión de la pandemia se produjeron retrasos en las entregas y subida en los precios. En los envíos de China a Europa el precio aumentó en un 684% y había un retraso de 6 días de media en los envíos.

Los efectos de la pandemia no fueron una excepción en España. En 2020 la tasa media de inflación de España se situó en un -0,3%. Este mismo año se produjo un descenso del comercio exterior de un 40%.

Los confinamientos y demás medidas de distanciamiento social que creciera la utilización del comercio online y las redes sociales. El crecimiento en el comercio online se debió principalmente a que en muchos países solo se permitía abrir establecimientos de productos de primera necesidad si querías algo distinto debías recurrir al comercio online. El crecimiento de las redes sociales se debió a la búsqueda de entretenimiento y de contactar con personas con las que no podías quedar físicamente.

Las empresas estaban completamente desprevenidas y no tenían ningún plan de acción ante la crisis del covid-19. Esto unido a las medidas tomadas por los gobiernos hizo que las empresas no pudieran continuar con su actividad normal. A partir de la pandemia empezaron a plantearse ciertas cuestiones como la relocalización y la resiliencia en respuesta a los problemas derivados de la pandemia.

La pandemia puso en relieve la gran dependencia que existe de las cadenas globales de valor y, por lo tanto, la gran interdependencia entre países. Europa tiene bajos niveles de dependencia si los comparamos con EEUU y China. Sin embargo, Europa en ciertos productos si tiene niveles considerables de dependencia como en los productos sanitarios.

Estas circunstancias brindan la oportunidad a ciertos países con un PIB más bajo que los países que los rodean lo pueden aprovechar para adaptar su cesta comercial a las necesidades de los países con mayor PIB. Por ejemplo, que los países cercanos a EEUU o sea los latinoamericanos adapten su producción en cierta medida a las necesidades de EEUU.

Las vacunas han sido claves para la recuperación de la economía debido a que con la llegada de estas se flexibilizaron las medidas. La rápida distribución de estas se debió a las cadenas globales de valor.

Bibliografía.

COVID-19 and rising global food prices: What's really happening? (2022) *IFPRI.org* Rob Vos, Joseph Glauber, Manuel Hernández y David Laborde. Recuperado de: <https://www.ifpri.org/blog/covid-19-and-rising-global-food-prices-whats-really-happening>

How the pandemic has affected the economy, from empty shelves to higher prices (2021) *PBS.org* Alberto Cavallo y Oleksiy Kryvtsov. Recuperado de: <https://www.pbs.org/newshour/economy/how-the-pandemic-has-affected-the-economy-from-empty-shelves-to-higher-prices>

Análisis del sector exterior español tras la COVID-19: ¿oportunidades en tiempos de cambios? (2021) *Funcas.es* Ramón Xifré. Recuperado de: <https://www.funcas.es/articulos/analisis-del-sector-exterior-espanol-tras-la-covid-19-oportunidades-en-tiempos-de-cambios/>

COMERCIO ELECTRÓNICO, COMERCIO Y LA PANDEMIA DE COVID-19 OMS

¿Por qué cuestan un 684% más los envíos marítimos desde China a Europa? (2021) *ElPais.com* Fernando Belinchón. Recuperado de: [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/07/09/economia/1625843810\\_468121.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/07/09/economia/1625843810_468121.html)

The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains (2020) *Springer.Link.com* Roger Strange. Recuperado de: <https://link.springer.com/article/10.1007/s40812-020-00162-x#Sec4>

La COVID-19 desde la óptica de las cadenas globales de valor: efectos económicos (2020) *Egap.Xunta.gal* Óscar Rodil Marzábal. Recuperado de: <https://egap.xunta.gal/revistas/AC/article/view/4661/7189>

Radiografía de la fabricación de vacunas: 35 países concentran la producción de las principales dosis contra el coronavirus (2021) *Eldiario.es* Victòria Oliveres e Íciar Gutiérrez. Recuperado de: <https://www.eldiario.es/internacional/radiografia->

[fabricacion-vacunas-35-paises-concentran-produccion-principales-dosis-coronavirus 1 8006149.html](http://www.economistaslaspalmas.org/actualidad/000073ECONOMISTASNum170A4.pdf#page=115)

Las cadenas de valor en Europa ante la crisis de la covid-19 (2020) *Economistaslaspalmas.org* Isabel Álvarez y Víctor Martín. Recuperado de : <http://www.economistaslaspalmas.org/actualidad/000073ECONOMISTASNum170A4.pdf#page=115>

Governance of global value chains after the Covid-19 pandemic: A new wave of regionalization? (2021)*Journals.sagepub.com* José Pla-Barber, Cristina Villar y Rajneesh Narula. Recuperado de: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/23409444211020761>

¿Cómo ha afectado el COVID-19 al aumento de las ventas online? (2021) *Audiolis.com* Recuperado de: <https://www.audiolis.com/cursos-de-formacion/blog/como-ha-afectado-el-covid-19-al-aumento-de-las-ventas-online/>

6 estrategias para tener una cadena de suministro más resiliente (2020) *Gartner.es* Sarah Hippold Recuperado de: <https://www.gartner.es/es/articulos/estrategias-para-tener-una-cadena-de-suministro-mas-resiliente>