

## INDICE

### SECCIÓN DE PROSPECTIVA

*Estrategias de internacionalización empresarial.  
Cadenas globales de valor y redes mundiales de producción*

Mensajes principales	3
I. Introducción: el nuevo marco de negocios	5
II. Las cadenas globales de valor (CGSB) y las redes mundiales de producción (RMPs)	7
Cadenas globales de valor y redes mundiales de producción: ¿a qué se refieren?	7
• El análisis de cadenas de valor y redes de producción como herramientas para la toma de decisiones estratégicas	10
• Innovación en CGSB	11
• Tipos de cadenas de valor	14
• Acceso a cadenas de firmas líderes y el rol de los compradores globales	15
• Canales de apalancamiento	17
• Formas en que las corporaciones transnacionales incorporan productores de países emergentes en las CGSB	19
III. La experiencia asiática	21
• Desarrollo industrial reciente	21
• Participación de países asiáticos en CGSB y RMPs	22
IV. Conclusiones y lecciones de la experiencia asiática con respecto a las políticas industriales y de competitividad	23

**SECCIÓN DE ACTUALIDAD**  
*Perspectivas económicas nacionales.*  
*Evolución reciente y amenazas*

Mensajes principales	28
I. Introducción	30
II. La economía argentina en el 2007	31
III. Amenazas a escala internacional y local	33
III. 1. Escala internacional	33
III. 1.1. Condiciones de acceso al financiamiento	34
III. 1.2. Desaceleración de la economía mundial e impacto en los precios internacionales de los commodities	36
III.2. Escala local o doméstica	39
III.2.1. Política monetaria	39
III.2.2. Política fiscal	42
III. 2.3. Negociaciones salariales y medición de la inflación	45
IV. Conclusiones e implicancias	47

## Sección de Prospectiva

---

---

### **Estrategias de internacionalización empresarial. Cadenas globales de valor y redes mundiales de producción.**

#### **Mensajes principales**

---

- El contexto global de las últimas décadas ha posibilitado la fragmentación de las actividades de todas las etapas de producción de una cadena de valor; es decir, la globalización de los procesos productivos.
- Esta globalización tiene efectos de alto impacto en la competitividad de los países, en la transferencia internacional de tecnologías, ideas, habilidades, conocimientos y aprendizaje. Ofrece grandes oportunidades para obtener ganancias de bienestar a los países en desarrollo mediante la integración en las cadenas globales de valor (CGVs) y las redes mundiales de producción (RMPs).
- El concepto de cadena de valor captura una secuencia de actividades relacionadas y dependientes necesarias para el desarrollo de un producto o la provisión de un servicio que van desde su concepción, pasando por las distintas etapas de producción, hasta la entrega a los consumidores finales y los servicios post-venta y, finalmente, hacia su descarte o reciclado.
- El concepto de CGVs se encuentra cada vez más complementado por el de redes mundiales de producción (RMPs), que captura las relaciones e interrelaciones entre distintas firmas de naturaleza sistémica; se refiere a cómo las firmas organizan su producción.
- La comprensión de cómo funcionan las CGVs y RMPs resulta clave para la toma de decisiones estratégicas, mediante las cuales las empresas y productores de países emergentes pueden capturar los beneficios del comercio mundial, incrementando sus capacidades de competir a través de una mayor innovación. En este nuevo contexto ésta última puede darse de cuatro formas: innovación de procesos, innovación de productos, Innovación funcional e innovación inter-cadena.
- Dicha innovación se mueve a lo largo de dos senderos: expansión de mercado y capacidades tecnológicas. Estos senderos se determinan por el tipo de cadena de valor.

- Existen dos tipos de cadenas de valor: las dominadas por productores y las dominadas por compradores. Dentro de la primera, los productores principales controlan las tecnologías claves, que son de vital importancia para el posicionamiento en el mercado del producto final; en la segunda son los grandes compradores con competencias centrales en marca y marketing los que impulsan su puesta en marcha.
- La inversión extranjera directa, empresas conjuntas, licencias, subcontratación y sociedad estratégica son los canales de apalancamiento a través de los cuales los productores locales generan los vínculos con los socios extranjeros.
- Los socios extranjeros pueden incorporar productores de mercados emergentes a sus cadenas globales de valor a través de relaciones basadas en el mercado (arm's length), relaciones tipo redes (modulares, interrelaciones relacionales y relaciones captivas) y a través de relaciones jerárquicas (cuasi-jerárquicas y verticalmente integradas).
- Los países asiáticos constituyen un claro ejemplo de cómo poder aprovechar las oportunidades que brinda este nuevo escenario global de negocios a través del desarrollo y la integración a CGVs y RMPs.
- En un mundo donde las presiones competitivas son cada vez mayores, el análisis de CGVs y RMPs resulta clave para poder competir exitosamente, creando ventajas competitivas y comparativas que permitan cosechar los beneficios del comercio internacional.