

INDICE

SECCIÓN DE PROSPECTIVA

*Estrategias de internacionalización empresarial.
Cadenas globales de valor y redes mundiales de producción.
El caso de los sectores automotriz, textil y muebles de madera*

Mensajes principales	3
I. Introducción	5
II. Sector automotriz	6
II. 1 Evolución del sector	6
II.2 Análisis de la industria automotriz global a partir de la reestructuración de las CGSB y RMPs	8
II.3 Estrategias para el desarrollo de industrias automotrices nacionales	14
II.4 Conclusiones	16
III. Sector Textil	17
III.1 Evolución del sector	17
III.2 Cadenas de valor en la industria textil	17
III.3 Grandes compradores y fuentes globales	19
III.4 Fuentes globales en la industria textil. internacionalización de las redes de producción y modelos de producción	21
III. 4 a) El modelo del este asiático	22
III. 4 b) El modelo mexicano	23
III. 4 c) El modelo caribeño	24
III.5 Cómo sostener la competitividad de la industria	24

III.6 Conclusiones	25
IV. Sector de muebles de madera	25
IV. 1 El sector a escala global	25
IV. 2 Su cadena de valor	27
IV. 3 Cómo ganar acceso a mercados finales a través de los compradores globales	28
IV. 4 Diferentes enfoques en la innovación de diseños	31
IV. 5 Conclusiones	32
V. Conclusiones	33

SECCIÓN DE ACTUALIDAD

*El conflicto agropecuario
"Sojización" y finanzas públicas*

Mensajes principales	36
I. Introducción	37
II. Entendiendo el conflicto: el sector agropecuario y la influencia de la soja	38
II. 1 Los precios internacionales y la evolución del sector doméstico	38
II. 2 "Sojización" del sector agropecuario	39
II. 3 El impacto de las nuevas medidas	42
III. El rol de las retenciones en las finanzas públicas	46
IV. Conclusiones e implicancias	48

**Estrategias de internacionalización empresaria.
Cadenas globales de valor y redes mundiales de producción.**
El caso de los sectores automotriz, textil y muebles de madera

Mensajes principales

- En un contexto de globalización creciente de los procesos productivos, el enfoque de cadenas globales de valor (CGVs) y redes mundiales de producción (RMPs) ayuda a identificar aquellos segmentos donde los productores locales presentan ventajas competitivas y comparativas que les permitan cosechar los beneficios del comercio internacional.
- En este sentido, los productores pueden incrementar las capacidades de competir, a través de una mayor innovación, lograda por la generación de vínculos con empresas internacionales líderes que permitan la adquisición de nuevas habilidades, tecnologías y conocimientos, todas estas consideradas claves para el incremento de la productividad y sostenimiento del crecimiento.
- Los casos de los sectores automotriz, textil y muebles de madera muestran cómo, a través del enfoque de CGVs y RMPs, los productores pueden distinguir los senderos más convenientes para alcanzar un mayor nivel de innovación y, por ende, de desarrollo.
- En el caso de la industria automotriz, la integración exitosa a la cadena de valor y red de producción debe realizarse a través de la generación de vínculos con los productores de primer nivel (o productores globales de subconjuntos) y, dentro de estos, el sendero de innovación más propicio es el que lleve al proveedor a ofrecer capacidades distintivas en la producción, como puede ser, por ejemplo, el diseño.
- En el caso de la industria textil y de muebles de madera, las características muestran que la innovación puede lograrse tanto en forma similar a la automotriz como a través de la de la expansión de mercado, proporcionando el producto en numerosos lugares del mundo.
- En definitiva, el análisis de las CGVs y RMPs permite a los productores en países emergentes comprender cómo se organizan los procesos de producción de cada sector en particular, identificando el tipo de cadena a la cual pertenece el sector (es decir, si la misma está dirigida por compradores o productores), cómo las empresas líderes

organizan su producción y, más importante aún, en qué segmentos del proceso productivo se presentan las principales oportunidades para la integración.

- Una vez integrada a la producción a través de la generación de vínculos, los productores pueden lograr mayores niveles de innovación, lo que les permitirá competir de manera exitosa en el mercado internacional, cosechando los beneficios del comercio mundial.