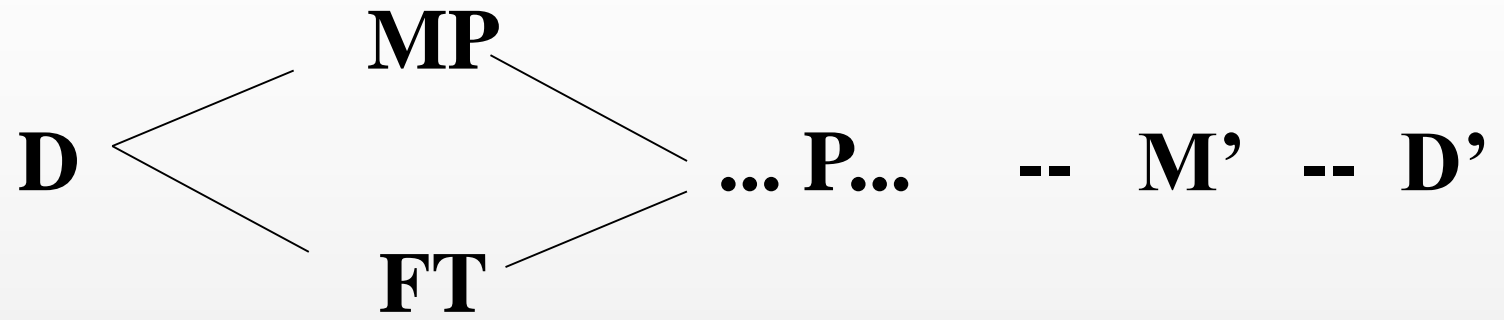


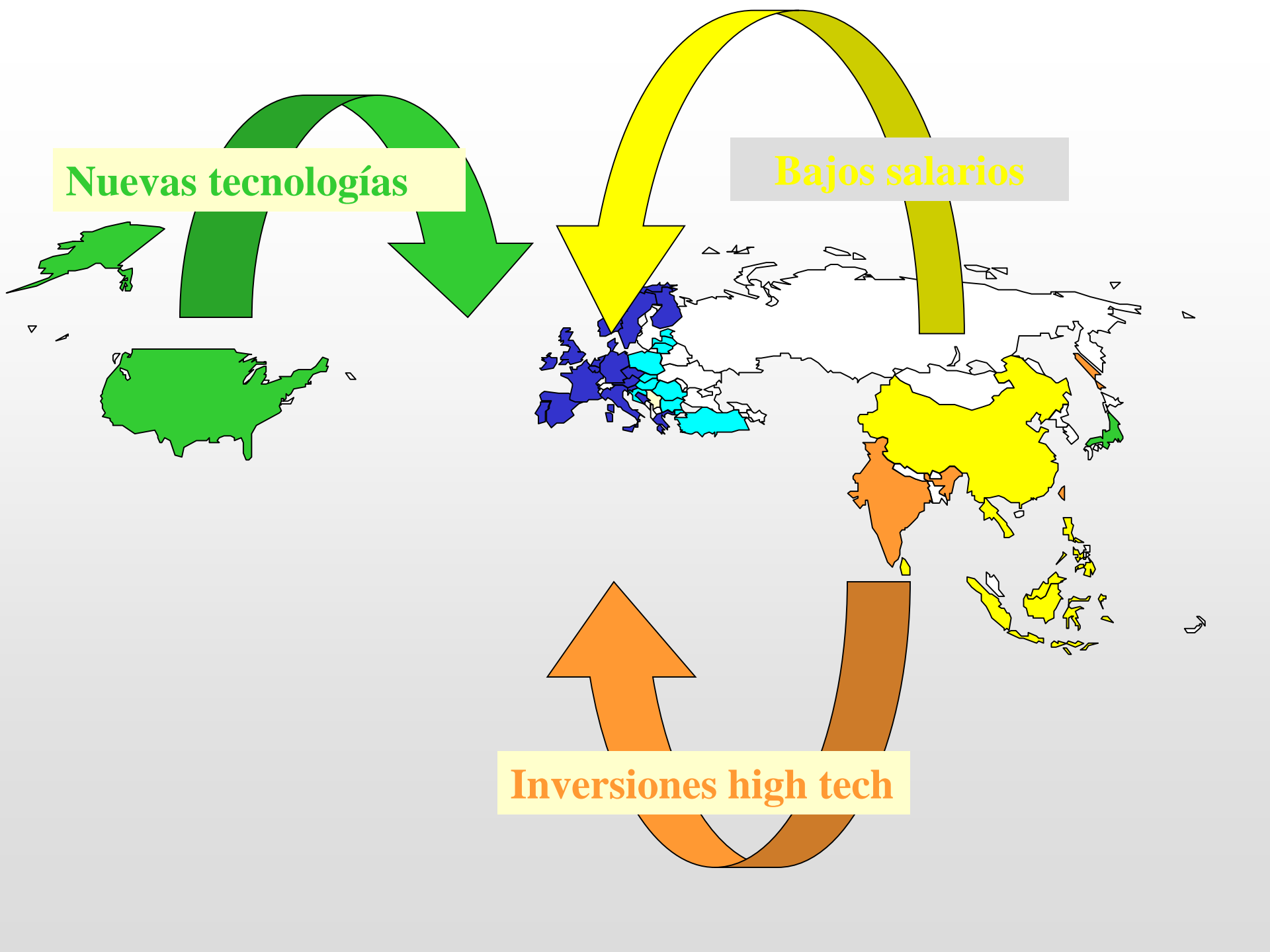
# **EL CAPITAL TRANSNACIONAL**



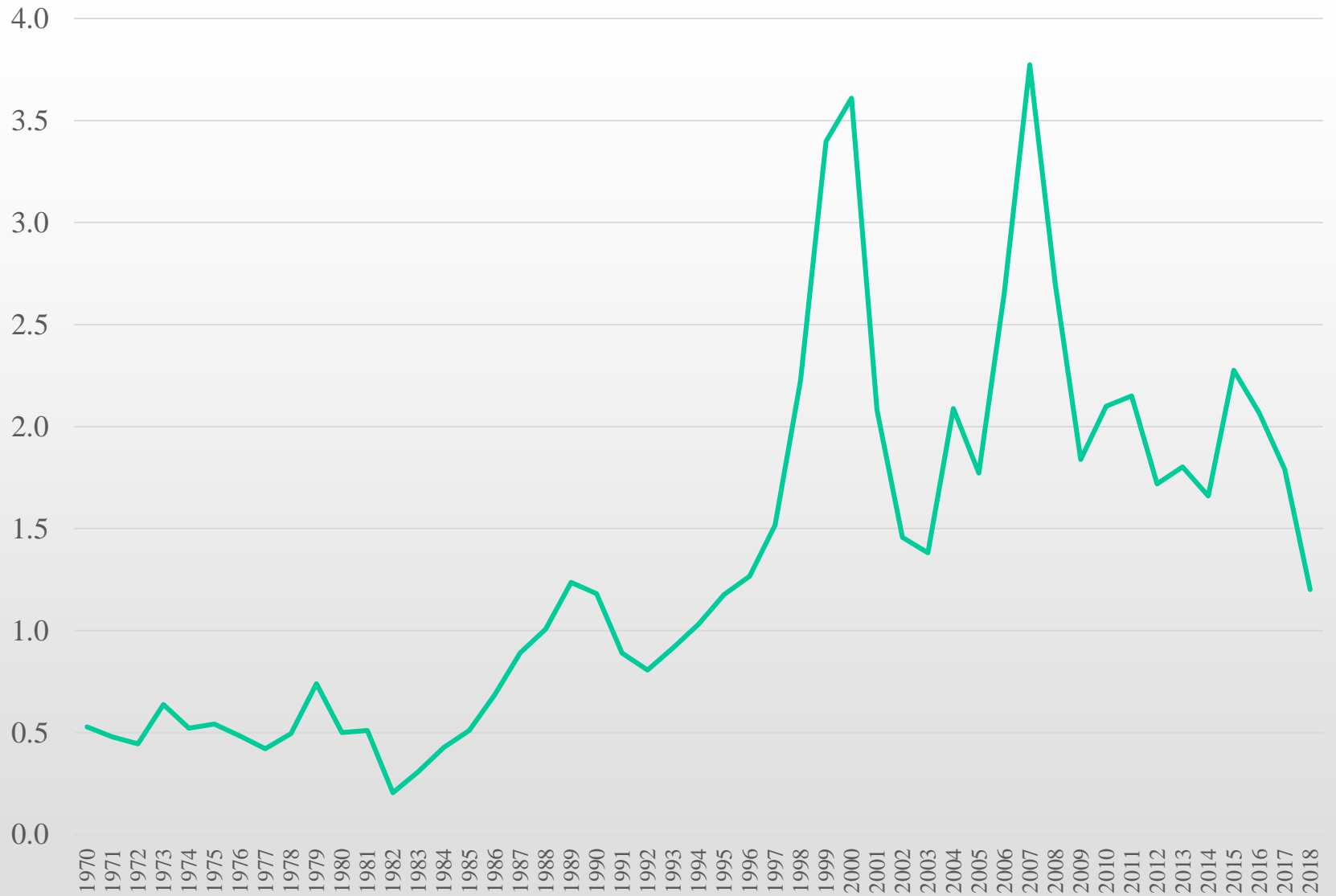
**Nuevas tecnologías**

**Bajos salarios**

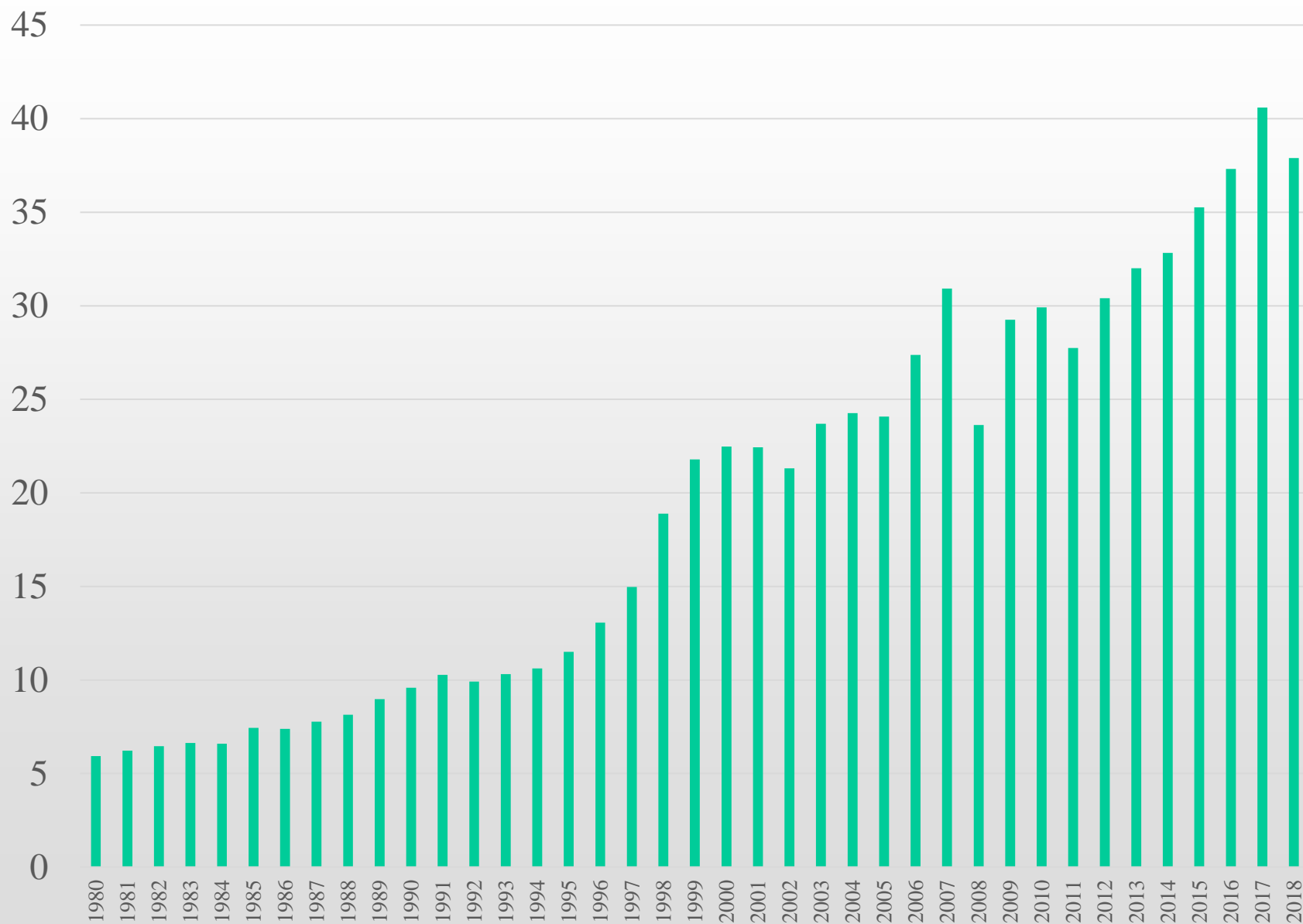
**Inversiones high tech**



## IDE como % de la FBCF mundial



## Stock de IDE como % del PIB mundial



# Cambios en las políticas nacionales de IDE

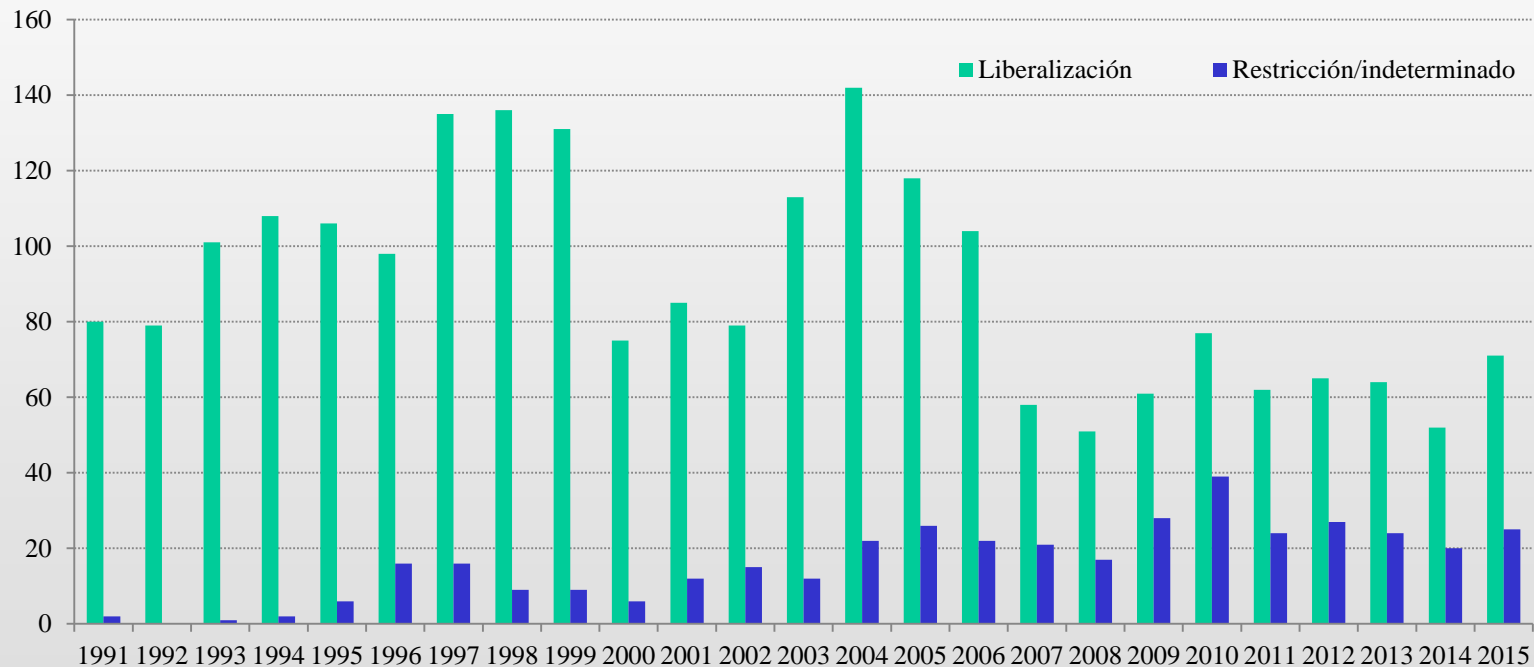
## Cambios regulatorios para la IDE

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Item																										
Nº de países que han introducido cambios	35	43	57	49	64	65	76	60	63	45	51	43	59	79	77	70	49	40	46	54	51	57	60	41	46	
Nº de cambios regulatorios	82	79	102	110	112	114	151	145	140	81	97	94	125	164	144	126	79	68	89	116	86	92	88	72	96	
Liberalización/promoción	80	79	101	108	106	98	135	136	131	75	85	79	113	142	118	104	58	51	61	77	62	65	64	52	71	
Restricción/regulación	2-		1	2	6	16	16	9	9	5	2	12	12	20	25	22	19	15	24	33	21	21	21	11	13	
Neutral/indeterminados										1	10	3-		2	1-		2	2	4	6	3	6	3	9	12	

Source: UNCTAD, Investment Policy Monitor database.

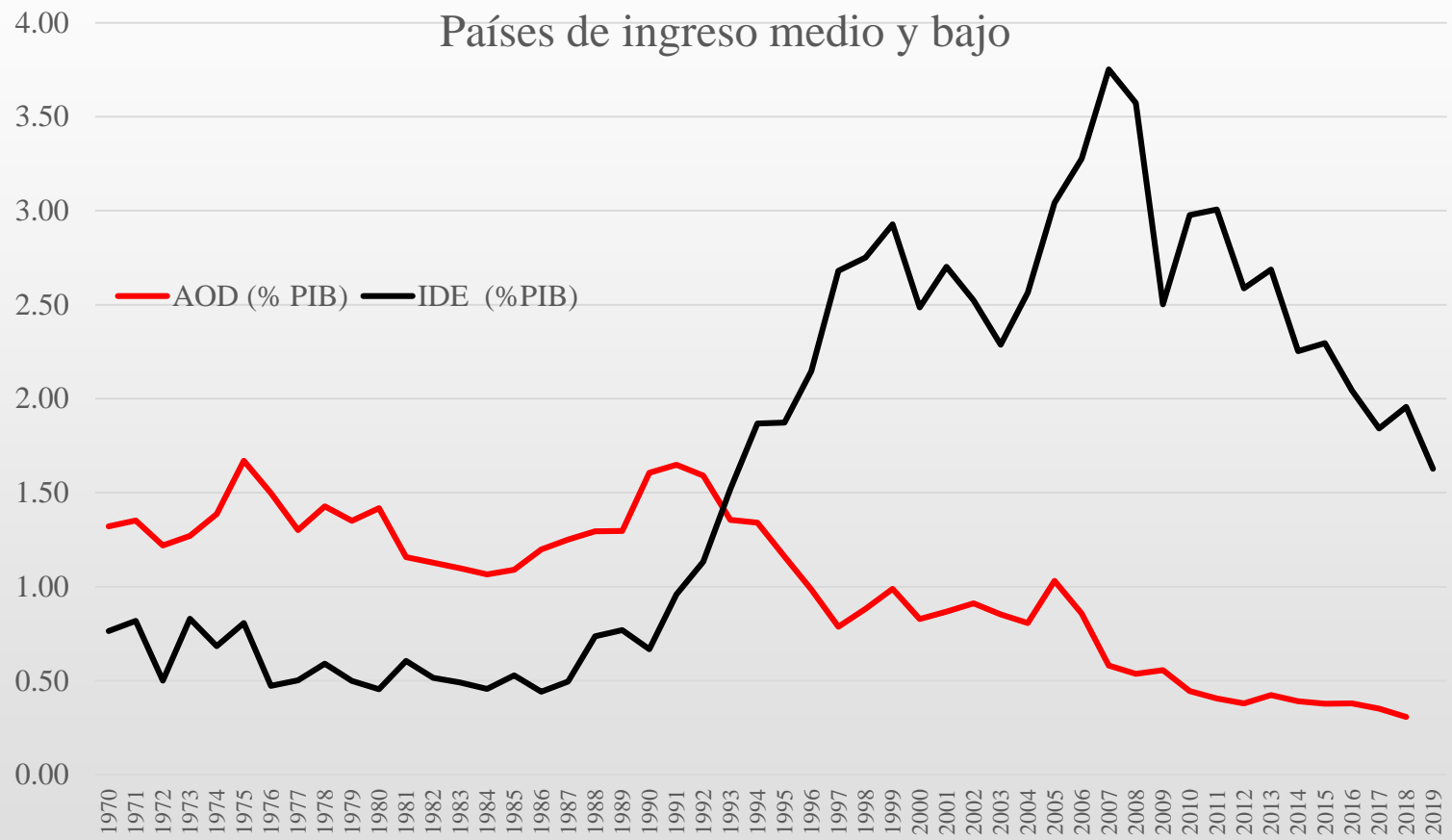
# Cambios en las políticas nacionales de IDE

## Cambios regulatorios para la IDE



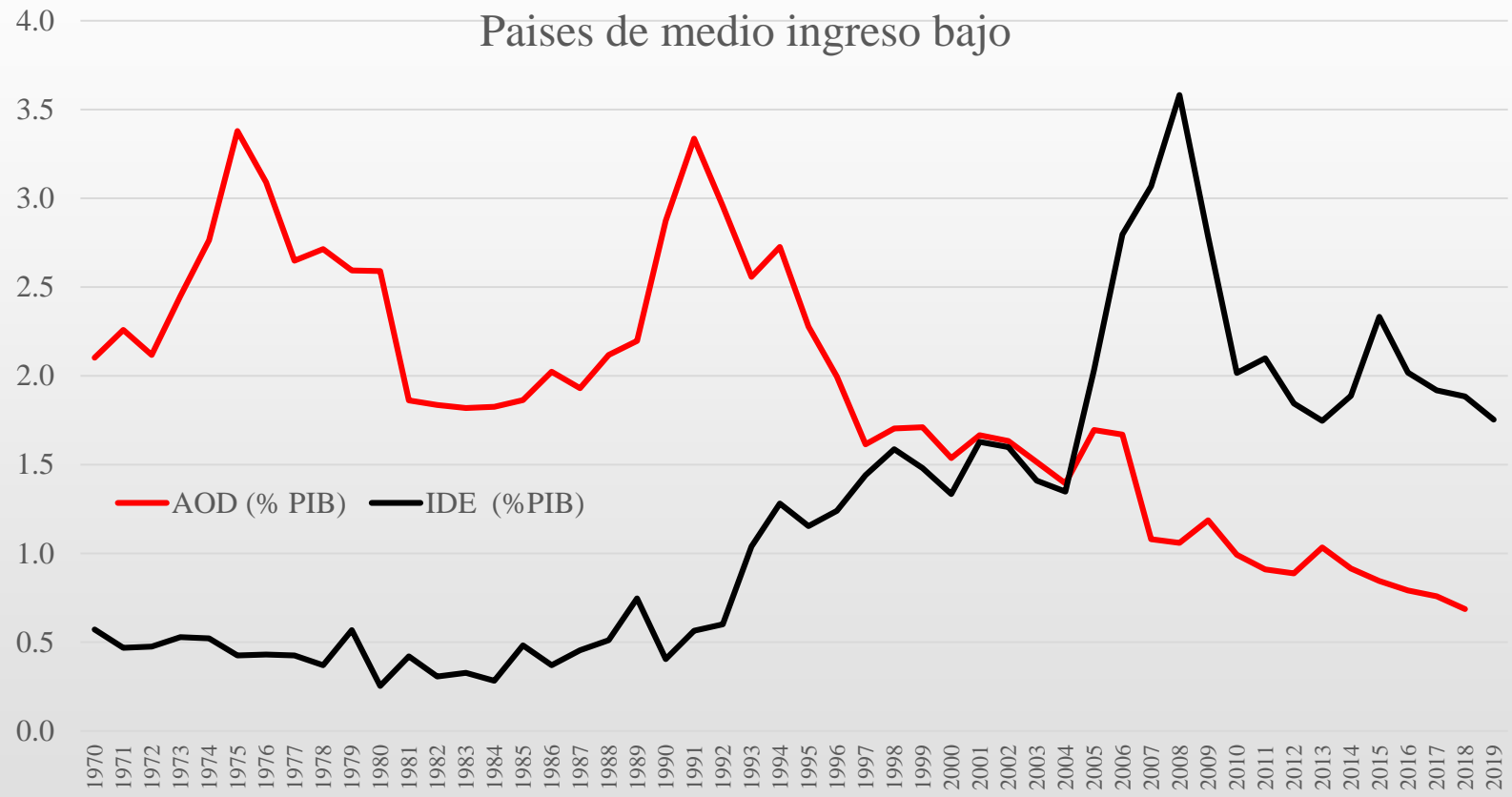
Source: UNCTAD, Investment Policy Monitor database.

# Importancia relativa de la AOD y la IDE (% del PIB)

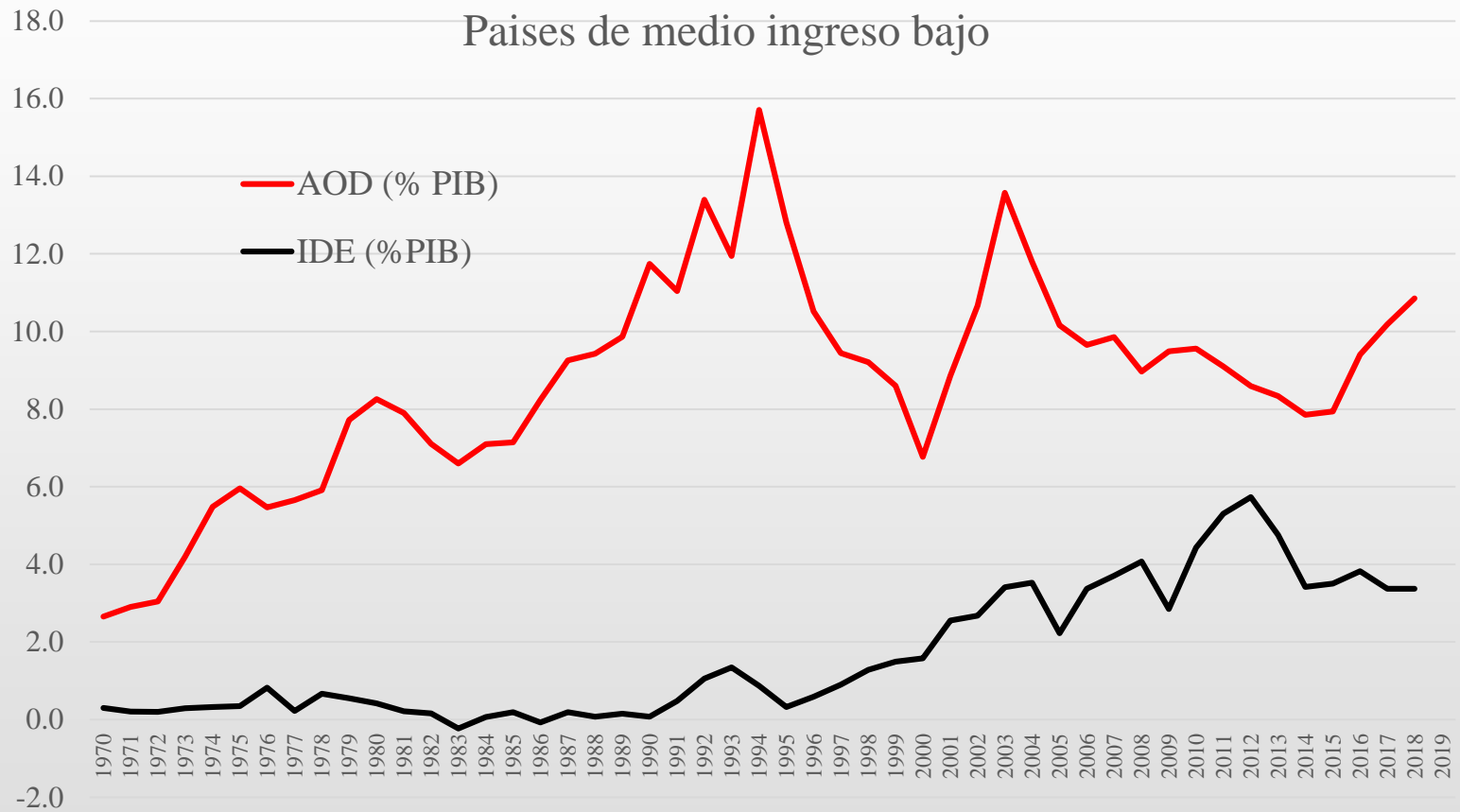




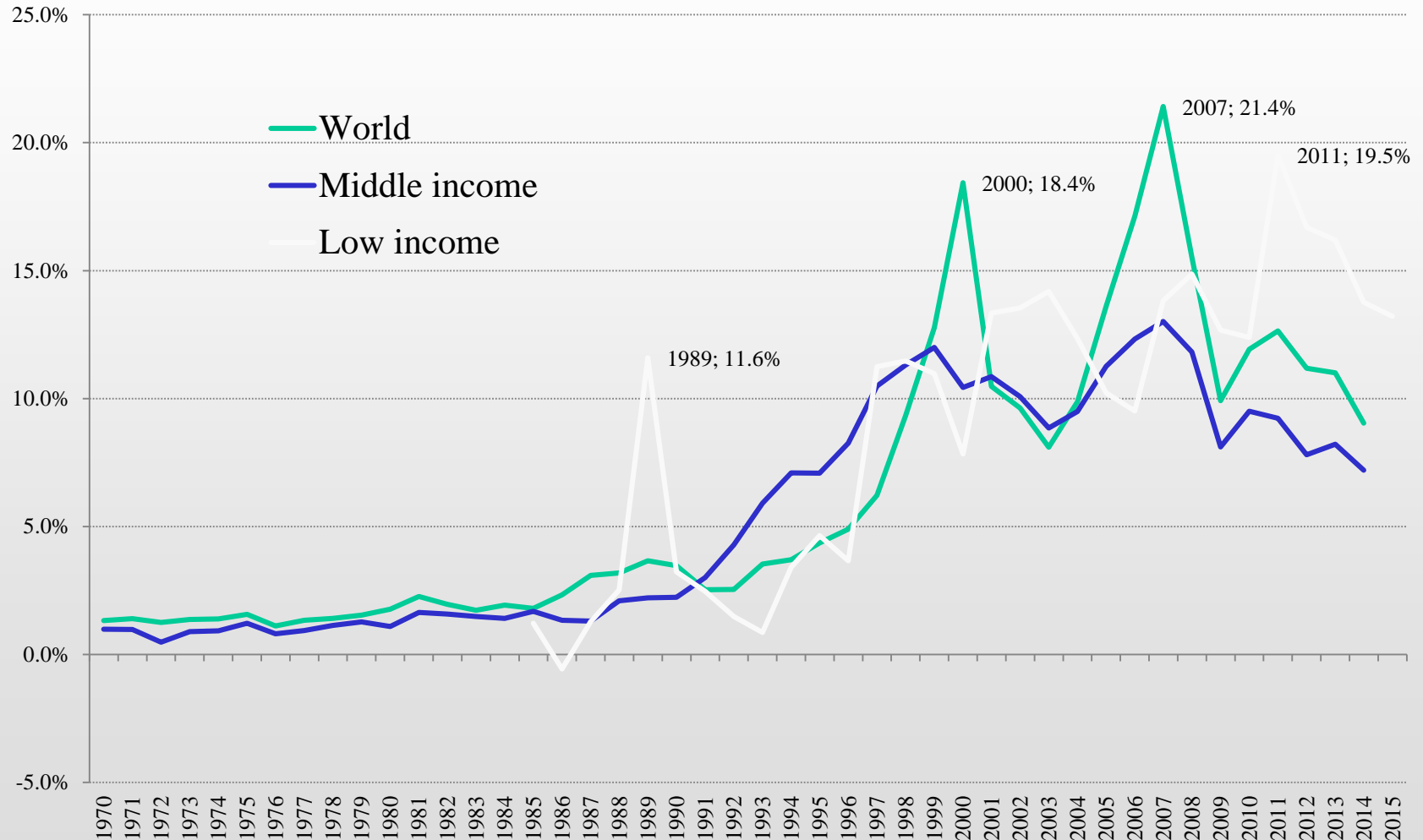
# Importancia relativa de la AOD y la IDE (% del PIB)



# Importancia relativa de la AOD y la IDE (% del PIB)



# Importancia relativa de la AOD y la IDE (% de la FBC)



# Datos

- **5 millones** de trabajadores europeos amenazados por los recientes procesos de deslocalización



# Las EMN

- Las EMN, unas 78.000, tienen unos activos de más de 110 billones de USD en sus filiales extranjeras, empleando a 82 millones de personas, facturan 31 billones de USD, con un valor añadido superior a 8 billones de USD, y exportan cerca de 8 billones de USD.
- Las 500 mayores EMN generan el 70% del comercio mundial
- Las 100 mayores EMN representan 1/3 de la I+D empresarial del mundo
- 1.500 EMN de propiedad estatal, con más de 15.000 filiales y ventas por valor de más de 2 billones de USD (los 73 fondos soberanos gestionan 7 billones de USD)

Table I.7.

## Selected indicators of FDI and international production, 2019 and selected years

Item	Value at current prices (\$ billions)				
	1990	2005–2007 (pre-crisis average)	2017	2018	2019
FDI inflows	205	1 414	1 700	1 495	1 540
FDI outflows	244	1 452	1 601	986	1 314
FDI inward stock	2 196	14 484	33 218	32 944	36 470
FDI outward stock	2 255	15 196	33 041	31 508	34 571
Income on inward FDI <sup>a</sup>	82	1 027	1 747	1 946	1 953
<i>Rate of return on inward FDI<sup>b</sup></i>	5.3	9.0	6.8	7.0	6.7
Income on outward FDI <sup>a</sup>	128	1 102	1 711	1 872	1 841
<i>Rate of return on outward FDI<sup>b</sup></i>	8.3	9.6	6.2	6.4	6.2
Cross-border M&As	98	729	694	816	483
Sales of foreign affiliates	6 929	24 610	29 844	30 690 <sup>c</sup>	31 288 <sup>c</sup>
Value added (product) of foreign affiliates	1 297	5 308	7 086	7 365 <sup>c</sup>	8 000 <sup>c</sup>
Total assets of foreign affiliates	6 022	55 267	101 249	104 367 <sup>c</sup>	112 111 <sup>c</sup>
Employment by foreign affiliates (thousands)	27 729	58 838	77 543	80 028 <sup>c</sup>	82 360 <sup>c</sup>
<i>Memorandum</i>					
GDP <sup>d</sup>	23 522	52 428	80 606	85 583	87 127
Gross fixed capital formation <sup>d</sup>	5 793	12 456	20 087	21 659	21 992
Revenues and licenses fee receipts	31	172	260	207	201

Table I.8.

## Internationalization statistics of the 100 largest non-financial MNEs, worldwide and from developing and transition economies

(Billions of dollars, thousands of employees and per cent)

Variable	100 largest MNEs, global					100 largest MNEs from developing and transition economies		
	2017 <sup>a</sup>	2018 <sup>a</sup>	2018–2017 Change (%)	2019 <sup>b</sup>	2018–2019 Change (%)	2017 <sup>a</sup>	2018	Change (%)
<b>Assets</b> (billions of dollars)								
Foreign	9 139	9 335	2.1	9 535	2.1	2 434	2 581	6.1
Domestic	6 625	6 710	1.3	6 819	1.6	5 726	5 430	-5.2
Total	15 763	16 045	1.8	16 354	1.9	8 160	8 011	-1.8
Foreign as share of total (%)	58	58	0.2	58	0.2	30	32	2.4
<b>Sales</b> (billions of dollars)								
Foreign	5 366	5 916	10.3	5 796	-2.0	2 224	2 559	15.1
Domestic	3 539	3 919	10.8	3 870	-1.3	2 576	2 751	6.8
Total	8 904	9 836	10.5	9 666	-1.7	4 800	5 311	10.6
Foreign as share of total (%)	60	60	-0.1	60	-0.3	46	48	1.9
<b>Employment</b> (thousands)								
Foreign	9 750	9 604	-1.5	9 466	-1.4	4 691	4 693	5.8
Domestic	9 536	8 548	-10.4	9 049	5.9	9 118	9 248	1.4
Total	19 286	18 152	-5.9	18 515	2.0	13 808	14 211	2.9
Foreign as share of total (%)	51	53	2.4	51	-3.4	34	35	1.0

# 100 mayores CNF por activos extranjeros en 2013 (M USD)

Activos		Ventas		Empleo	
Extranjeros	Totales	Extranjeros	Totales	Extranjeros	Totales
8.103.862	13.748.316	6.061.423	9.323.504	9.667.177	16.949.116

General Electric Co  
Royal Dutch Shell plc  
Toyota Motor Corporation  
Exxon Mobil Corporation  
Total SA  
BP plc  
Vodafone Group Plc  
Volkswagen Group  
Chevron Corporation  
Eni SpA

United States  
United Kingdom  
Japan  
United States  
France  
United Kingdom  
United Kingdom  
Germany  
United States  
Italy

Electrical & electronic equipment  
Petroleum expl./ref./distr.  
Motor vehicles  
Petroleum expl./ref./distr.  
Petroleum expl./ref./distr.  
Petroleum expl./ref./distr.  
Telecommunications  
Motor vehicles  
Petroleum expl./ref./distr.  
Petroleum expl./ref./distr.

Activos		Ventas		Empleo	
Extranjeros	Totales	Extranjeros	Totales	Extranjeros	Totales
2 244 338	3 401 724	1 688 193	2 542 649	1 004 449	1 802 756



**Table I.10. Internationalization statistics of the 100 largest non-financial TNCs worldwide and from developing and transition economies**

(Billions of dollars, thousands of employees and per cent)

Variable	100 largest TNCs worldwide					100 largest TNCs from developing and transition economies			
	2011	2012 <sup>a</sup>	2011–2012 % Change	2013 <sup>b</sup>	2012–2013 % Change	2011	2012	% Change	
<b>Assets</b>									
Foreign	7 634	7 888	3	8 035	2	1 321	1 506	14	
Domestic	4 897	5 435	11	5 620	3	3 561	4 025	13	
Total	12 531	13 323	6	13 656	2	4 882	5 531	13	
Foreign as % of total	61	59	-2 <sup>c</sup>	59	0 <sup>c</sup>	27	27	0 <sup>c</sup>	
<b>Sales</b>									
Foreign	5 783	5 900	2	6 057	3	1 650	1 690	2	
Domestic	3 045	3 055	0	3 264	7	1 831	2 172	19	
Total	8 827	8 955	1	9 321	4	3 481	3 863	11	
Foreign as % of total	66	66	0 <sup>c</sup>	65	-1 <sup>c</sup>	47	44	-4 <sup>c</sup>	
<b>Employment</b>									
Foreign	9 911	9 821	-1	9 810	0	3 979	4 103	3	
Domestic	6 585	7 125	8	7 482	5	6 218	6 493	4	
Total	16 496	16 946	3	17 292	2	10 197	10 596	4	
Foreign as % of total	60	58	-2 <sup>c</sup>	57	-1 <sup>c</sup>	39	39	0 <sup>c</sup>	

Source: UNCTAD.

<sup>a</sup> Revised results.

<sup>b</sup> Preliminary results.

<sup>c</sup> In percentage points.

**Table I.5. The top 15 non-financial State-owned TNCs,<sup>a</sup> ranked by foreign assets, 2012**

(Billions of dollars and number of employees)

SO-TNCs	Home country	Industry	State share	Assets		Sales		Employment		Transnationality Index <sup>b</sup>
				Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	
GDF Suez	France	Utilities	36	175	272	79	125	110 308	219 330	0.59
Volkswagen Group	Germany	Motor vehicles	20	158	409	199	248	296 000	533 469	0.58
Eni SpA	Italy	Oil and gas	26	133	185	86	164	51 034	77 838	0.63
Enel SpA	Italy	Utilities	31	132	227	66	109	37 588	73 702	0.57
EDF SA	France	Utilities	84	103	331	39	93	30 412	154 730	0.31
Deutsche Telekom AG	Germany	Telecommunications	32	96	143	42	75	113 502	232 342	0.58
CITIC Group	China	Diversified	100	72	515	10	52	30 806	140 028	0.18
Statoil ASA	Norway	Oil and gas	67	71	141	28	121	2 842	23 028	0.29
General Motors Co	United States	Motor vehicles	16	70	149	65	152	108 000	213 000	0.47
Vattenfall AB	Sweden	Utilities	100	54	81	19	25	23 864	32 794	0.72
Orange S.A.	France	Telecommunications	27	54	119	24	56	65 492	170 531	0.42
Airbus Group	France	Aircraft	12	46	122	67	73	88 258	140 405	0.64
Vale SA	Brazil	Metal mining	3 <sup>c</sup>	46	131	38	48	15 680	85 305	0.45
COSCO	China	Transport and storage	100	40	52	19	30	7 355	130 000	0.50
Petronas	Malaysia	Oil and gas	100	39	150	43	73	8 653	43 266	0.35

Source: UNCTAD.

<sup>a</sup> These TNCs are at least 10 per cent owned by the State or public entities, or the State/public entity is the largest shareholder.

<sup>b</sup> The Transnationality Index is calculated as the average of the following three ratios: foreign to total assets, foreign to total sales and foreign to total employment.

<sup>c</sup> State owns 12 golden shares that give it veto power over certain decisions.

Table I.10.

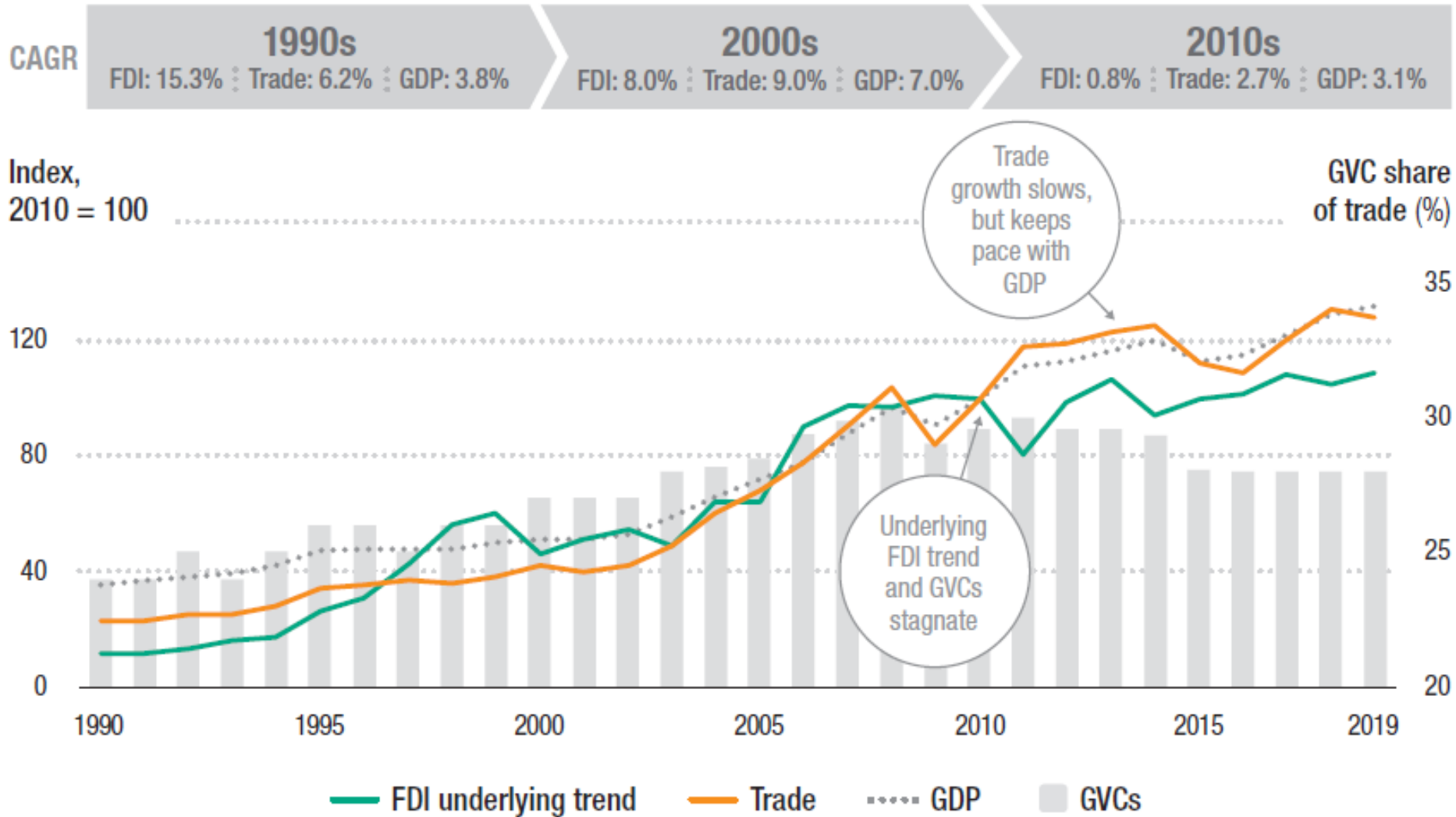
## SO-MNEs in the UNCTAD ranking of the top 100 MNEs, 2017 and 2019

Ranking in <i>WIR19</i>	Ranking in <i>WIR17</i>	Company	Home economy	Industry
6	(6)	Volkswagen Group	Germany	Motor vehicles
18	(18)	Enel SpA	Italy	Electricity, gas and water
28	(27)	Deutsche Telekom AG	Germany	Telecommunication
30	(33)	EDF SA	France	Electricity, gas and water
32	(23)	Eni SpA	Italy	Petroleum refining and related industries
40	(81)	China COSCO Shipping Corp Ltd	China	Transport and storage
42	(54)	Nippon Telegraph & Telephone Corp	Japan	Telecommunication
50	(46)	Airbus SE	France	Aircraft
51	(37)	Engie	France	Electricity, gas and water
52	(52)	Orange SA	France	Telecommunication
56	(44)	China National Offshore Oil Corp (CNOOC)	China	Mining, quarrying and petroleum
59	(55)	Equinor ASA	Norway	Petroleum refining and related industries
62	(..)	State Grid Corp of China	China	Electricity, gas and water
67	(..)	China National Chemical Corp (ChemChina)	China	Chemicals and allied products
69	(68)	Renault SA	France	Motor vehicles
97	(..)	China Minmetals Corp (CMC)	China	Metals and metal products

Figure IV.2.

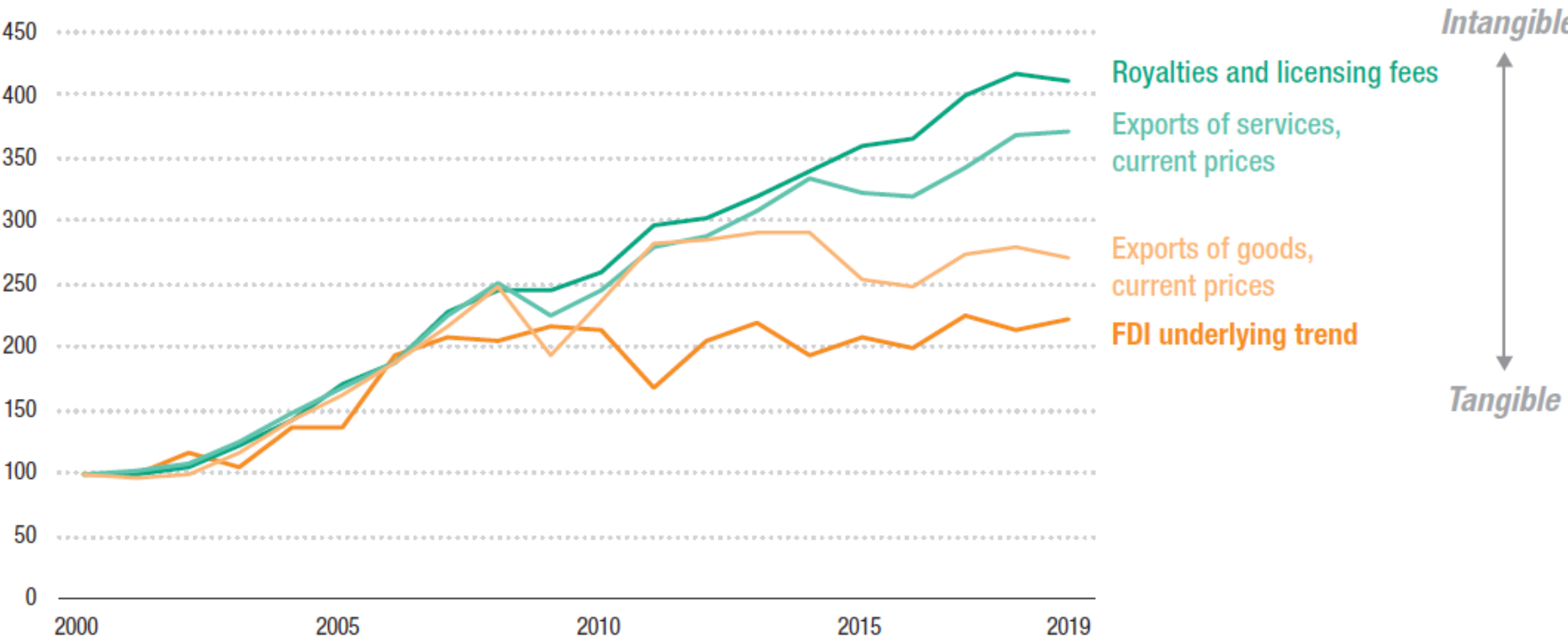
## FDI, trade, GDP and GVC trends, 1990–2019

(FDI, trade and GDP indexed, 2010 = 100; GVCs, per cent)



**Figure IV.3.** Indicators of international production by tangibility, 2000–2019 (Indexed, 2000 = 100)

Index, 2000 = 100



**World  
Investment  
Report**

**1993**

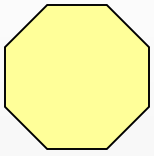
Transnational Corporations  
as Integrated  
International Production



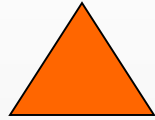
United Nations

# Cambios en el modelo económico

## Integración compleja de redes empresariales

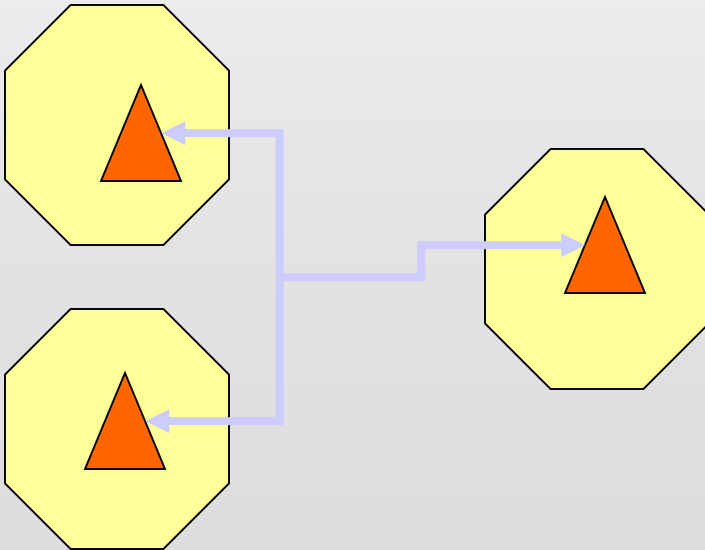


países



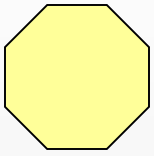
empresas

multi-nacionales

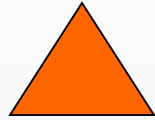


# Cambios en el modelo económico

## Integración compleja de redes empresariales

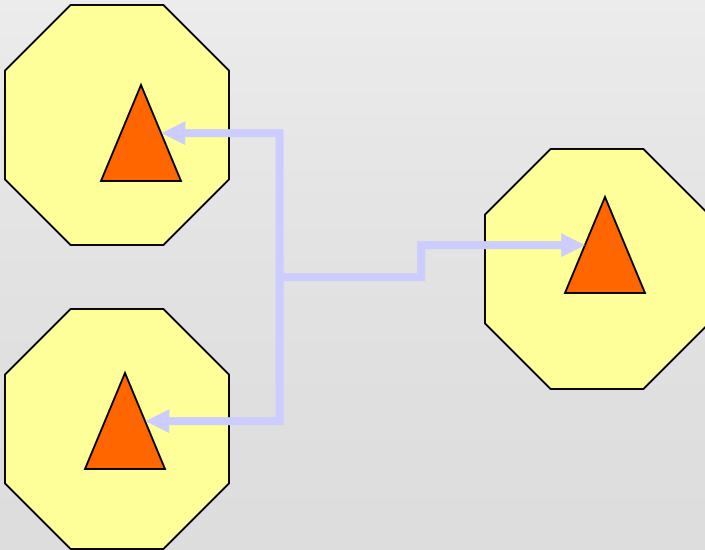


países

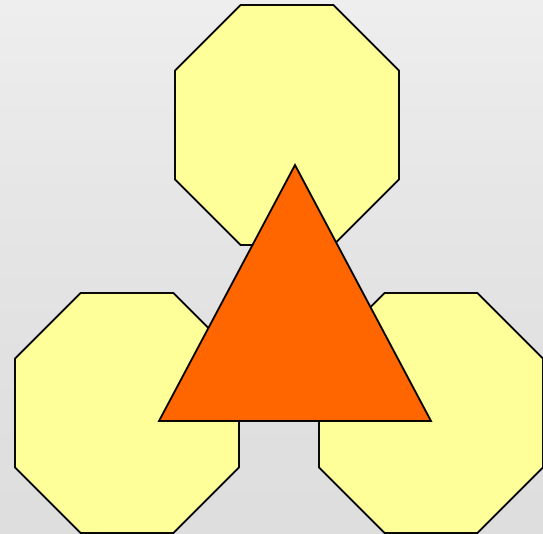


empresas

multi-nacionales

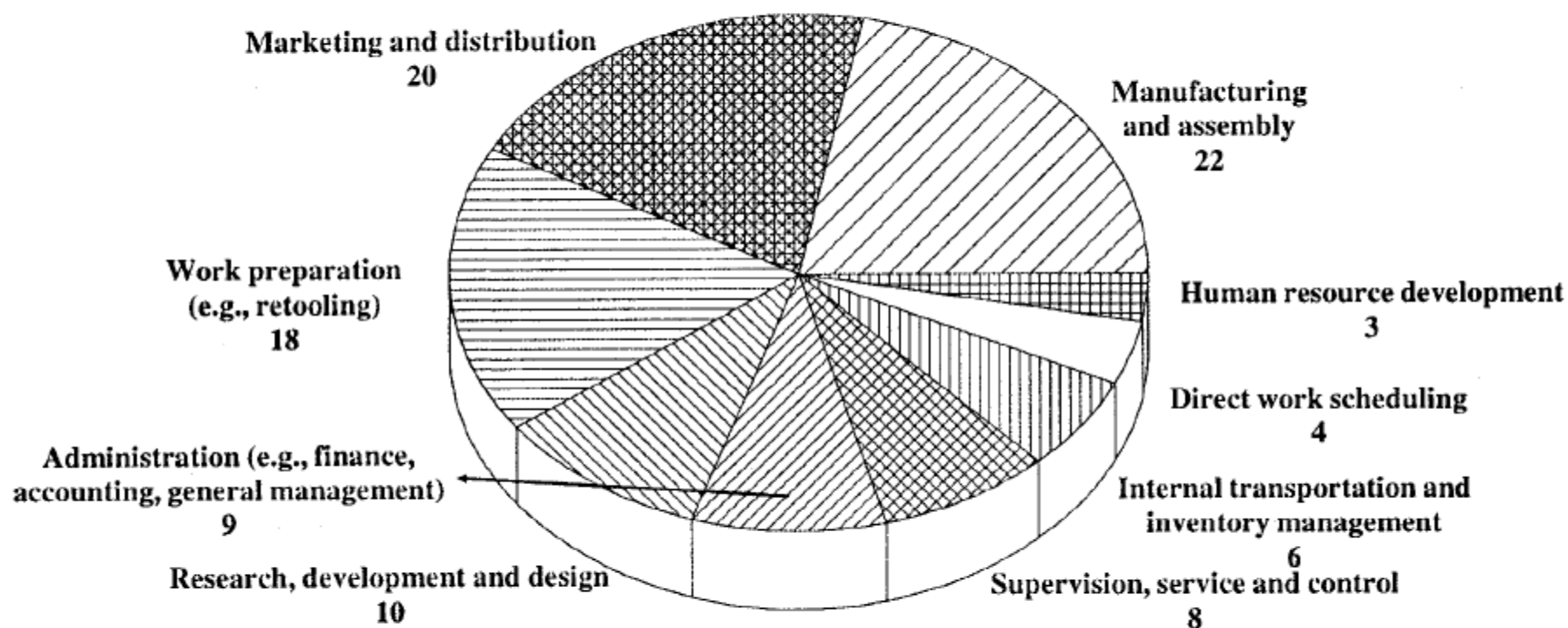


trans-nacionales





**Figure V.1. Distribution of labour costs, by function, for the global operations of Swedish manufacturing firms<sup>a</sup>**  
(Percentage)



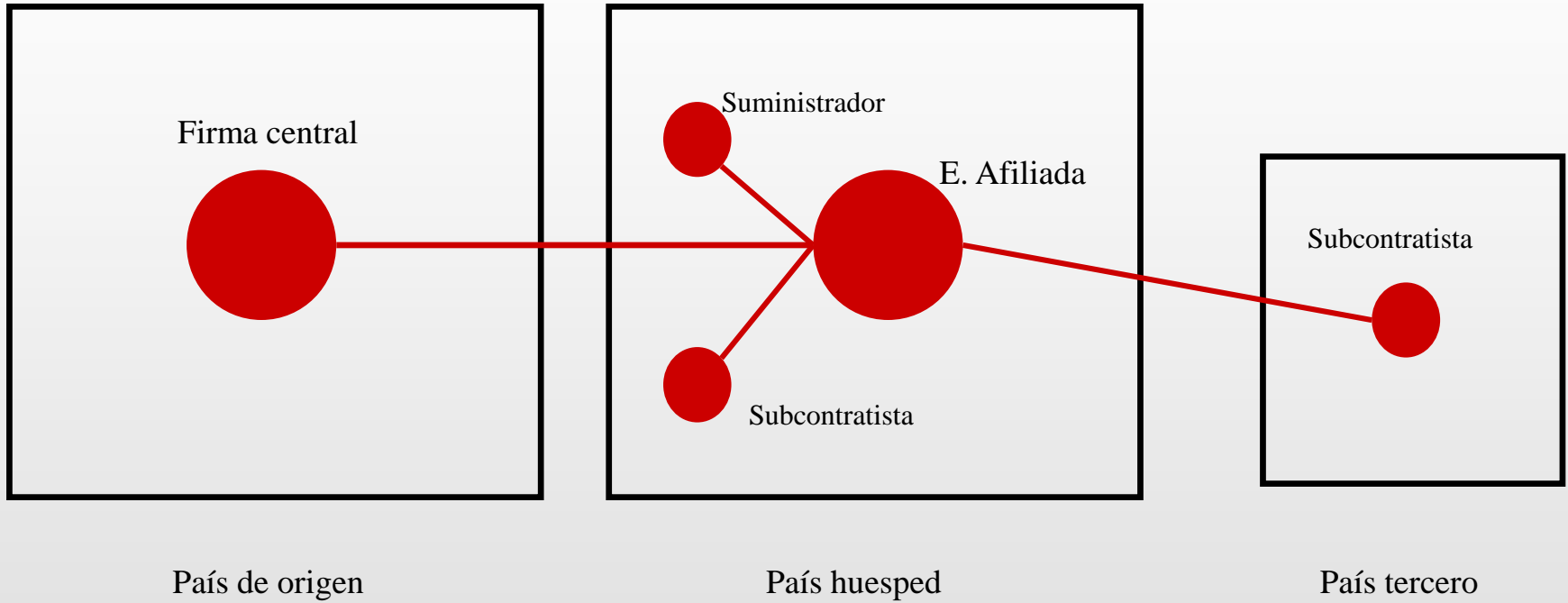
Sources: UNCTAD, Programme on Transnational Corporations, based on Gunnar Eliasson, *et al.* (1990), and from survey data from the Industrial Institute for Economic and Social Research, Stockholm.

<sup>a</sup> Data are for 1986, based on the global operations (domestic and foreign) of Swedish manufacturing firms, or divisions, with more than 200 employees. Percentages are approximate.

# Evolución de las estrategias y estructuras de las corporaciones transnacionales

<b>FORMA</b>	<b>Tipo de vínculos intrafirma</b>	<b>Grado de integración</b>	<b>Entorno</b>
Solitaria  p. ej. multidoméstica	Propiedad, tecnología	Débil	País huésped accesible a la IDE; barreras comerciales importantes; comunicaciones y transporte costosos

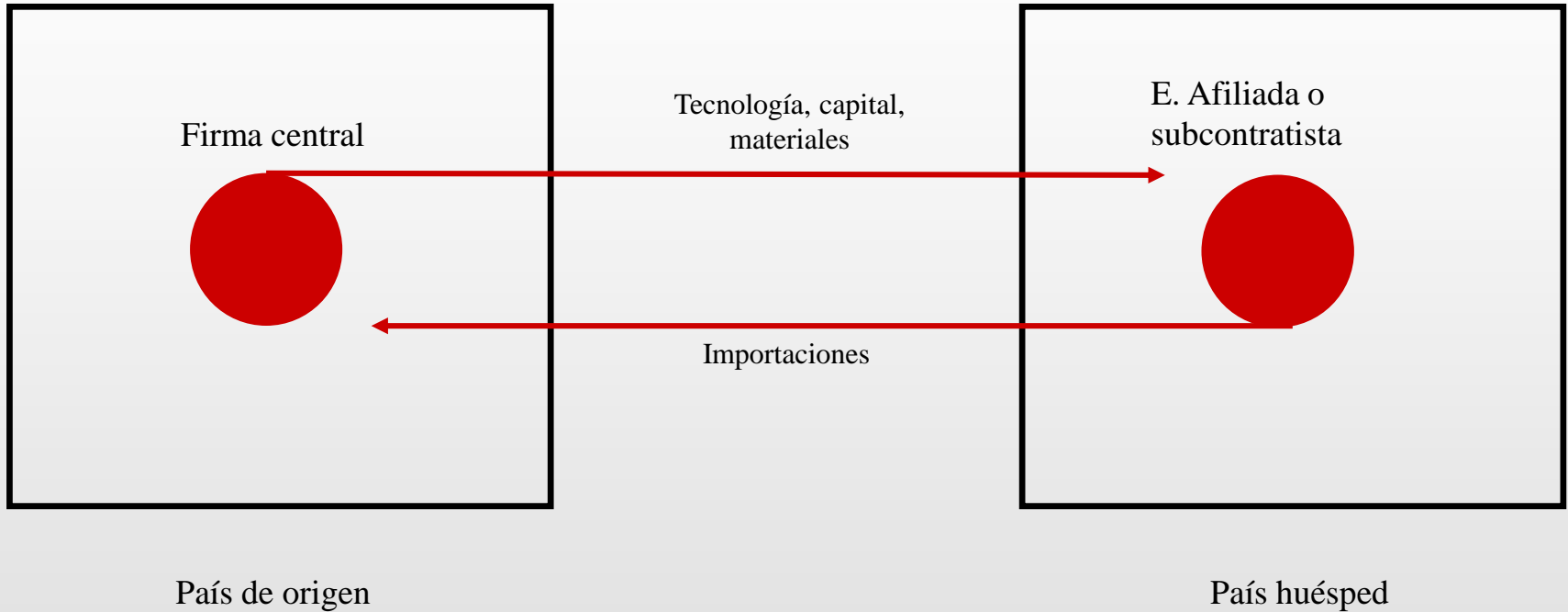
# Estrategia solitaria



# Evolución de las estrategias y estructuras de las corporaciones transnacionales

<b>FORMA</b>	<b>Tipo de vínculos intrafirma</b>	<b>Grado de integración</b>	<b>Entorno</b>
<p style="text-align: center;">Solitaria</p> <p style="text-align: center;">p. ej. multidoméstica</p>	<p style="text-align: center;">Propiedad, tecnología</p>	<p style="text-align: center;">Débil</p>	<p style="text-align: center;">País huésped accesible a la IDE; barreras comerciales importantes; comunicaciones y transporte costosos</p>
<p style="text-align: center;">Integración simple</p> <p style="text-align: center;">p. ej. subcontratación</p>	<p style="text-align: center;">Propiedad, tecnología, mercados, finanzas, otros inputs</p>	<p style="text-align: center;">Fuerte en algunos puntos de la cadena de valor, débil en otros</p>	<p style="text-align: center;">Régimen comercial y de IDE abierto, al menos e forma bilateral; acuerdos empresariales no accionariales</p>

# Integración simple

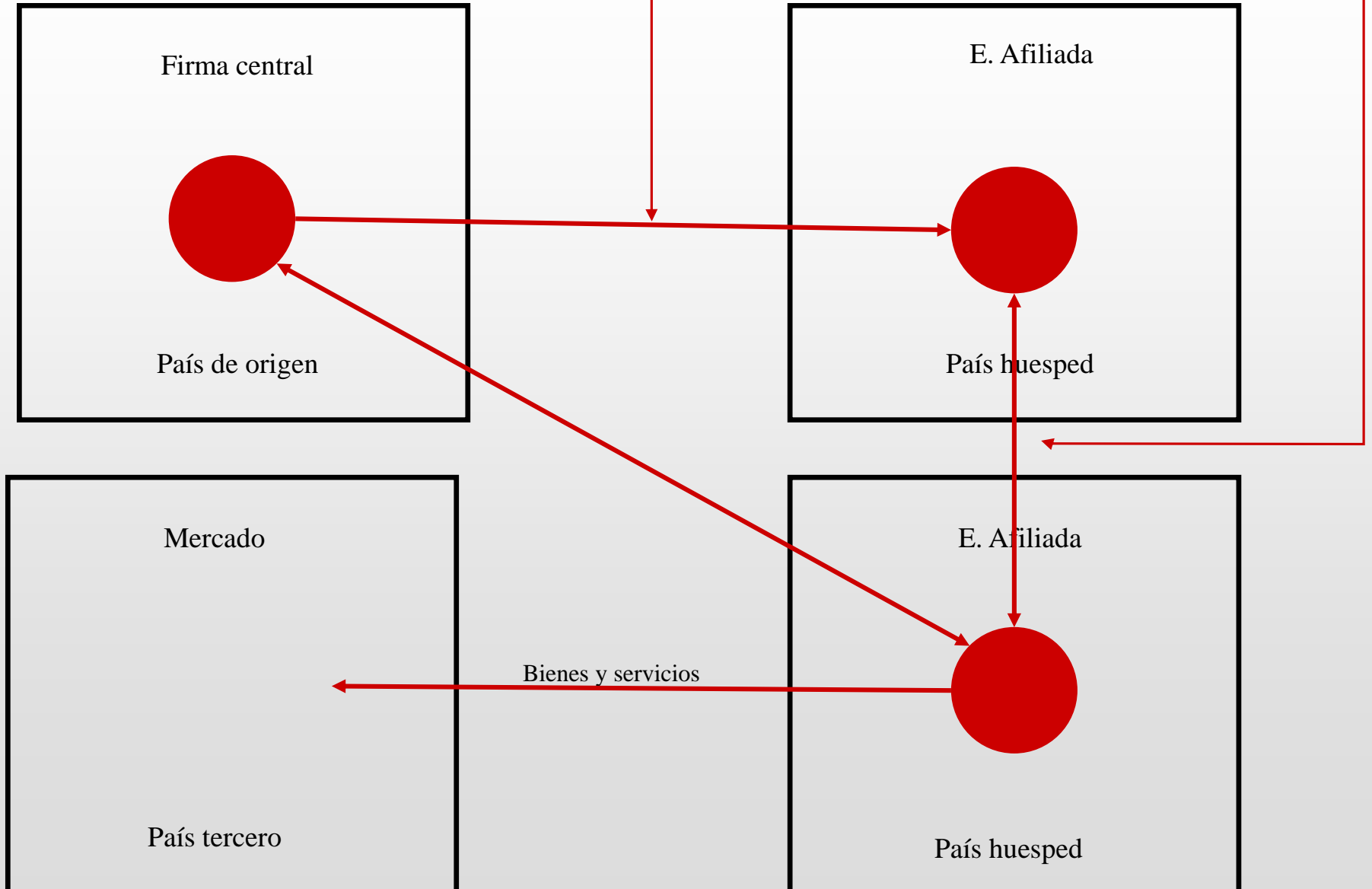


# Evolución de las estrategias y estructuras de las corporaciones transnacionales

FORMA	Tipo de vínculos intrafirma	Grado de integración	Entorno
<p>Solitaria</p> <p>p. ej.</p> <p>multidoméstica</p>	<p>Propiedad, tecnología</p>	<p>Débil</p>	<p>País huésped accesible a la IDE; barreras comerciales importantes; comunicaciones y transporte costosos</p>
<p>Integración simple</p> <p>p. ej.</p> <p>subcontratación</p>	<p>Propiedad, tecnología, mercados, finanzas, otros inputs</p>	<p>Fuerte en algunos puntos de la cadena de valor, débil en otros</p>	<p>Régimen comercial y de IDE abierto, al menos e forma bilateral; acuerdos empresariales no accionariales</p>
<p>Producción internacional compleja</p> <p>p.ej.</p> <p>Núcleo de redes regionales</p>	<p>Todas las funciones</p>	<p>Potencialmente fuerte a lo largo de la cadena de valor</p>	<p>Régimen comercial y de IDE abierto; TICs, convergencia en gustos; competencia elevada</p>

# Integración compleja

Potencialmente  
todas las funciones

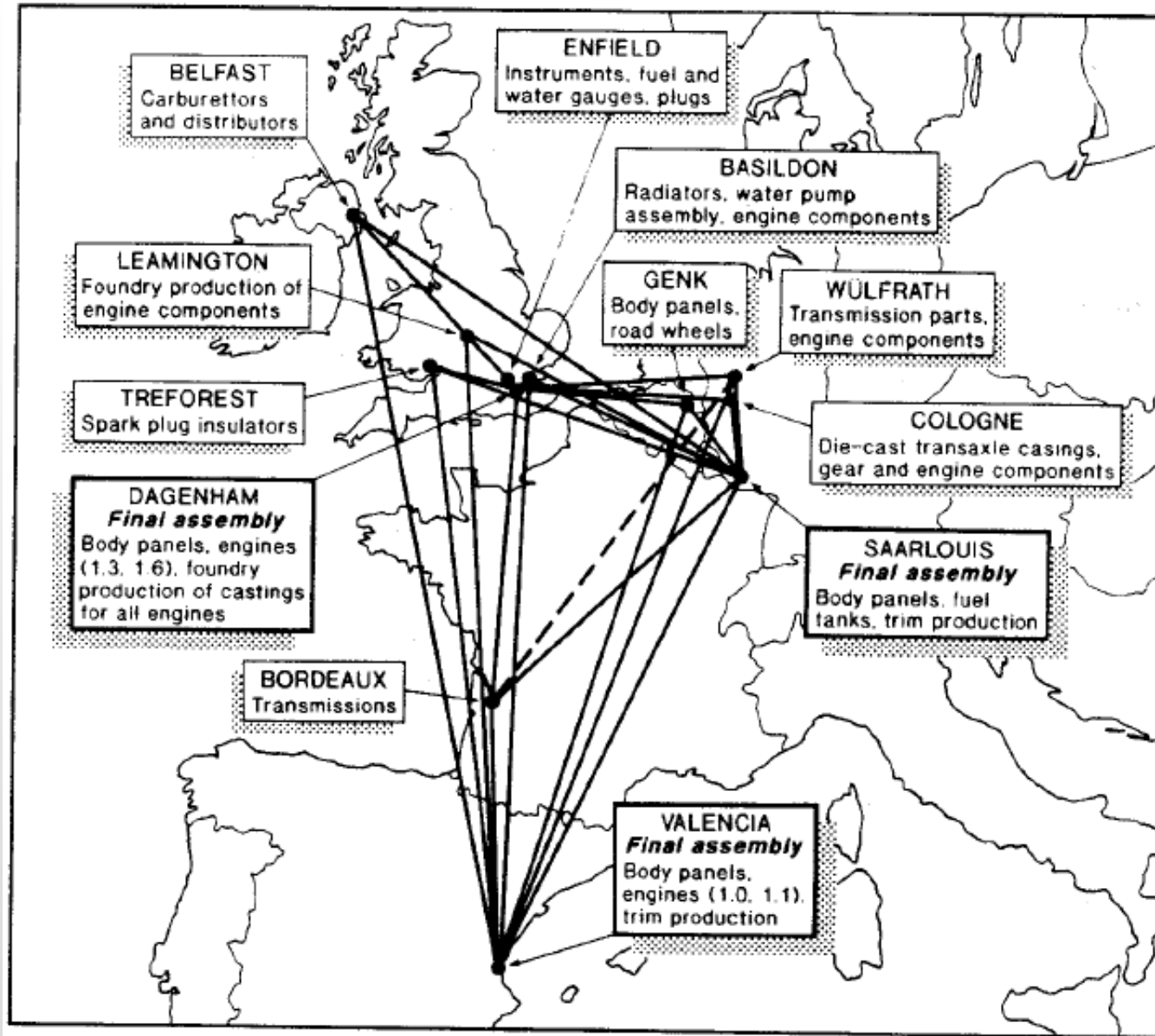


# Evolución de las estrategias y estructuras de las corporaciones transnacionales

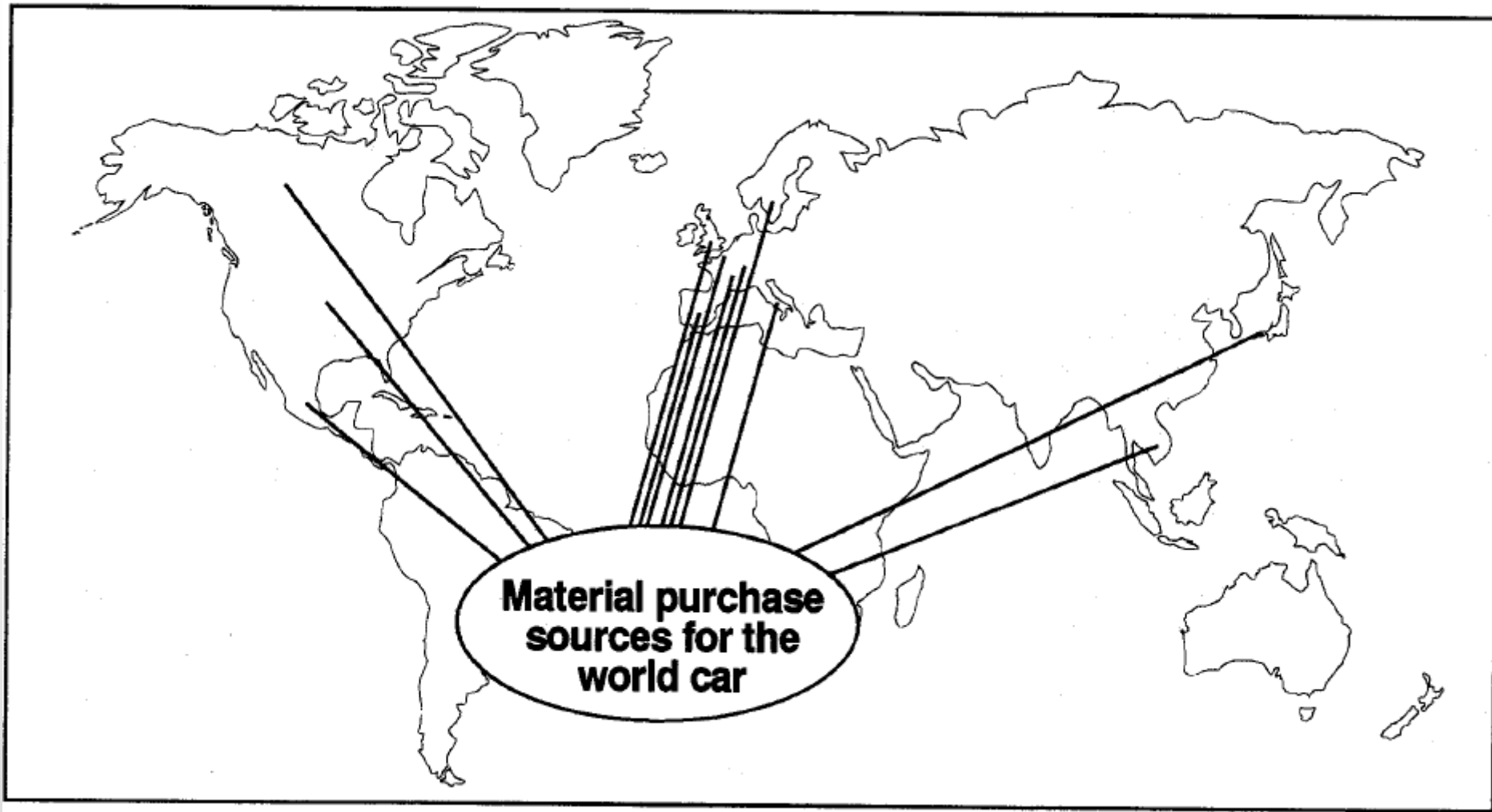
Forma	Tipo de vínculos intra-firma	Grado de integración	Entorno
Solitaria (multidoméstica)	Propiedad, tecnología	Débil	País receptor accesible a la IDE: barreras al comercio importantes; transportes y comunicaciones costosas
Integración simple (p.ej. subcontratación)	Propiedad, tecnología, mercados, finanzas, otros inputs	Fuerte en algunos puntos de la cadena de valor, débil en otros	Comercio y régimen de IDE abierto, al menos bilateralmente; acuerdos de control sin propiedad de activos
Producción internacional compleja (p.ej. redes centrales regionales)	Todas las funciones	Potencialmente fuerte a lo largo de la cadena de valor	Comercio y régimen de IDE abierto; tecnología de la información; convergencia en gustos; competencia acrecentada



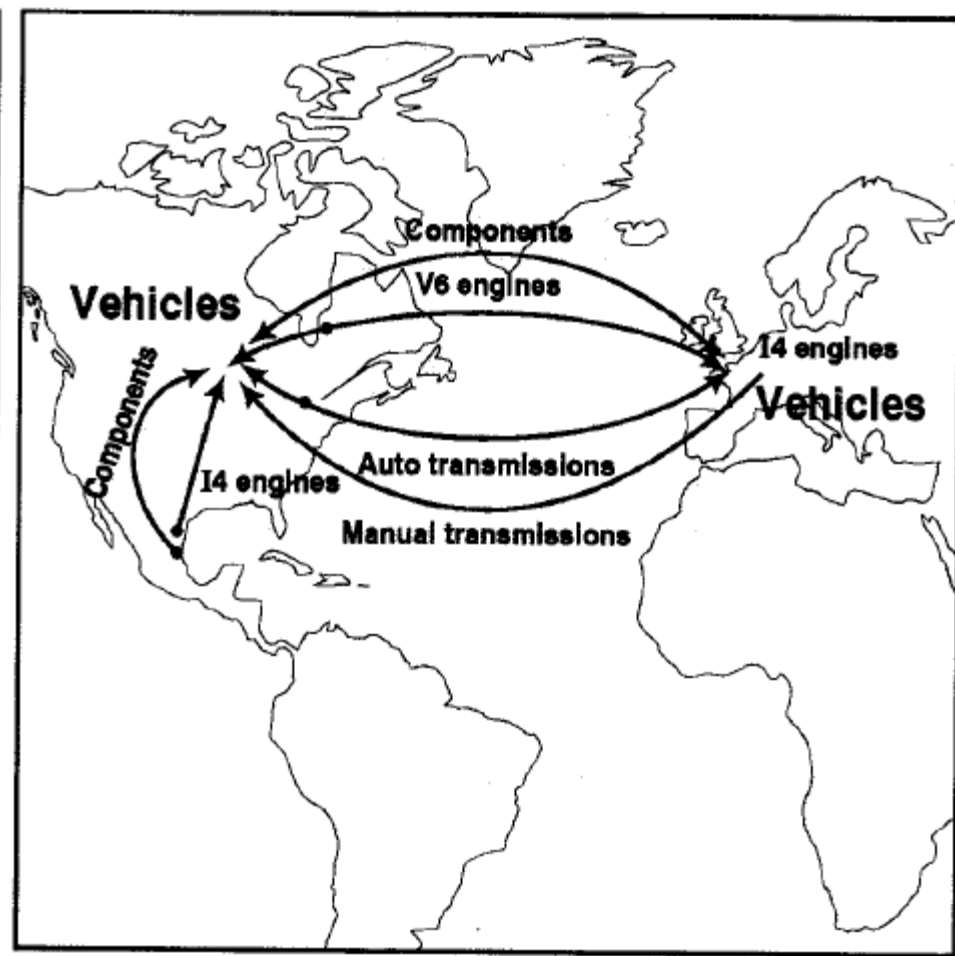
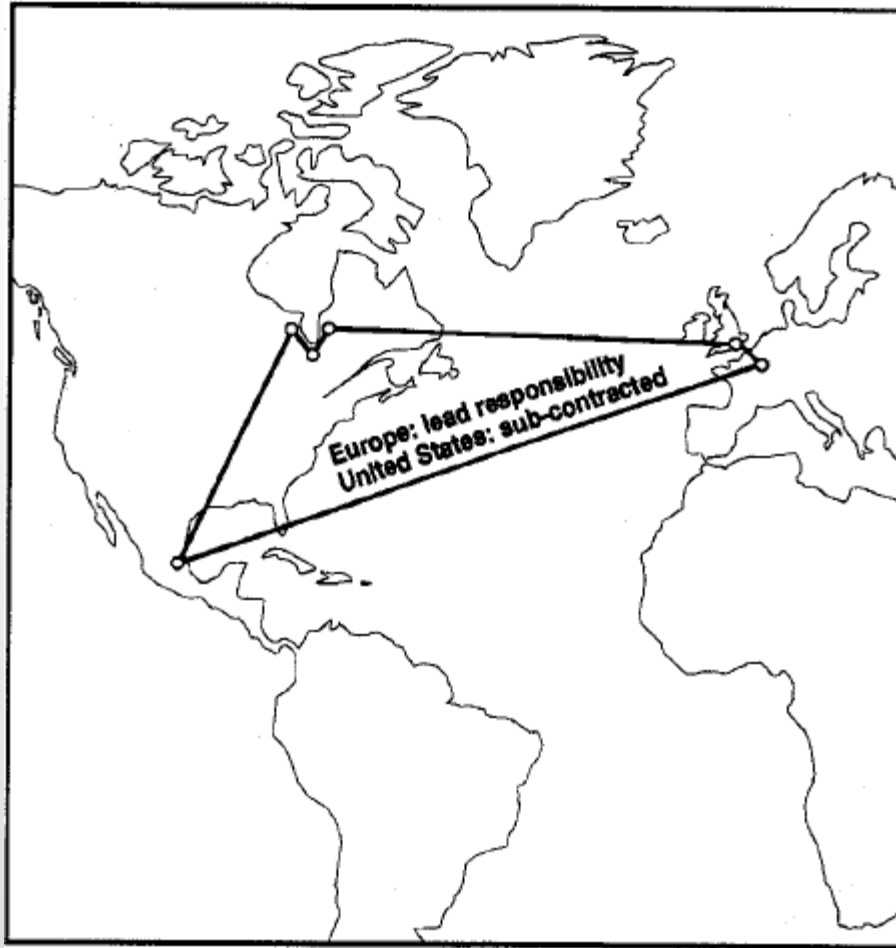
# Red europea de producción del Ford Fiesta



# Red global de producción del Ford Mondeo



# Red global de producción del Ford Mondeo



# Deslocalización y subcontratación – dimensiones de localización y control

	Cambio de propiedad	
Cambio de localización	Sin cambio = misma empresa	Cambio a otra empresa
Mismo país	Relocalización interna	Subcontratación
Otro país	Deslocalización	Deslocalización y subcontratación

La deslocalización puede conducir o no a la subcontratación de la actividad deslocalizada. La distinción misma puede resultar confusa, y no es infrecuente que una actividad deslocalizada implique una propiedad conjunta entre el productor doméstico original y un socio en el país de acogida de la inversión. Desde la perspectiva de los trabajadores, la distinción puede no ser relevante.

## Deslocalización y subcontratación – dimensiones de localización y control

	Cambio de propiedad	
Cambio de localización	Sin cambio = misma empresa	Cambio a otra empresa
Mismo país	Relocalización interna	Subcontratación
Otro país	Deslocalización	Deslocalización y subcontratación
Otro país en la UE	Deslocalización	Deslocalización y subcontratación

La deslocalización puede conducir o no a la subcontratación de la actividad deslocalizada. La distinción misma puede resultar confusa, y no es infrecuente que una actividad deslocalizada implique una propiedad conjunta entre el productor doméstico original y un socio en el país de acogida de la inversión. Desde la perspectiva de los trabajadores, la distinción puede no ser relevante.

## Deslocalización y externalización de funciones: definiciones

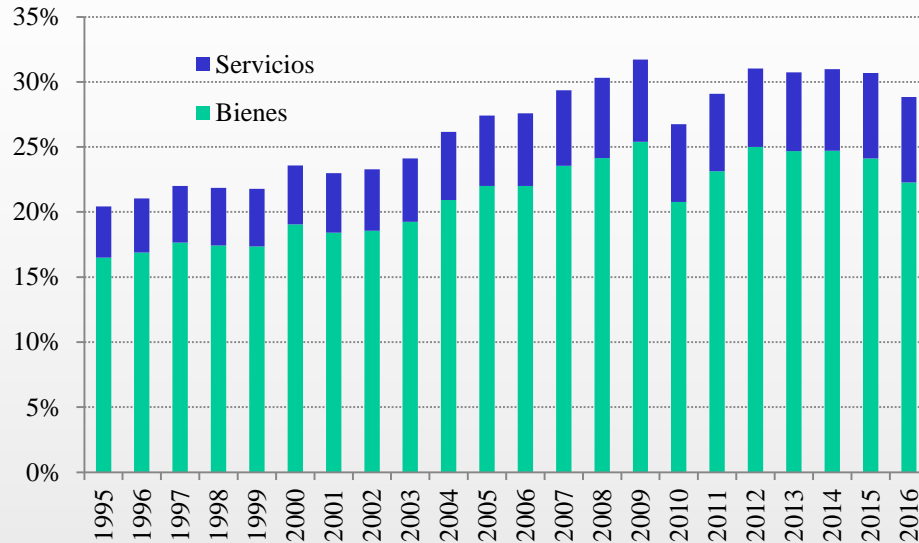
Localización de la producción	Producción internalizada o externalizada	
	Internalizada	Externalizada
País de origen	Producción mantenida en casa ( <i>in-house/at home</i> )	Producción externalizada a proveedores externos en el país de origen
País extranjero (“offshoring”)	Producción por medio de una empresa afiliada extranjera  (Centro de Infineon en Dublin; Centro de DHL en Praga; Centro de llamadas de British telecom en Bangalore y en Hyderabad, o de Telefónica en Casablanca)	Producción externalizada a un proveedor externo en el extranjero:  - A una empresa local  (BofA externaliza el desarrollo de software a Infosys en India)  - A una empresa afiliada en el extranjero o a otra FMN  (Una empresa de EEUU externalizando servicios procesamiento de datos a ACS en Ghana)

## Principales tipos de relaciones transnacionales no propietarias

Tipos	Características principales
<b>Fabricación por contrato</b> <b>Servicios de outsourcing</b>  (subcontratación)	Relaciones contractuales mediante las cuales una empresa internacional contrata a una empresa del país anfitrión la producción, servicio o procesamiento de su CGV (extendiéndose incluso a aspectos de desarrollo de producto). Todas van bajo la rubrica general de "outsourcing". Servicios de outsourcing comúnmente implica la externalización de los procesos de soporte, incluyendo las funciones de TICs, de negocio y de conocimiento.
<b>Agricultura por contrato</b>	Contrato entre un comprador internacional y (asociaciones de) agricultores de un país anfitrión Agricultores (incluso a través de intermediarios), que establece condiciones para la Comercialización de productos agrícolas. (WIR09).
<b>Licencias</b>	Relación contractual en la que una empresa internacional (licenciante) concede a un país anfitrión (titular de la licencia) el derecho a utilizar una propiedad intelectual (por ejemplo, derechos de autor, marcas comerciales, patentes, derechos de diseño industrial, secretos comerciales) a cambio de pago (una regalía). La licencia puede tomar varias formas, incluyendo licencias de marca, licencias de productos y licencias de proceso. <i>Licenciamiento interno (in-licensing)</i> se refiere a una empresa que adquiere una licencia de otra empresa; <i>licenciamiento externo (out-licensing)</i> a la concesión de licencias que implican la venta de propiedad intelectual a otras empresas. (WIR05).
<b>Franquicias</b>	Relación contractual en la que una empresa internacional (franquiciador) permite a una empresa del país anfitrión (franquiciado) para dirigir un negocio modelado en el sistema desarrollado por el franquiciador a cambio de una tarifa o un margen sobre los bienes o servicios suministrados por el franquiciador. La franquicia incluye <i>franquicia maestra internacional</i> , con un único propietario de todos los puntos de venta en un mercado, y <i>Franquicias unitarias</i> , con empresarios individuales propietarios de uno o más puntos de venta.
<b>Contratos de gestión</b>	Relación contractual en virtud de la cual se transfiere el control operativo de un activo en un país anfitrión a una empresa internacional, la contratista, que gestiona el activo a cambio de una tarifa o un derecho a (parte de) los ingresos generados por el activo.
<b>Concesiones</b>	Relación contractual en virtud de la cual se transfiere el control operativo de un activo en un país anfitrión a una empresa internacional, la concesionaria,. La empresa gestiona el activo a cambio de un derecho a (parte de) los ingresos generados por el activo. Las concesiones son normalmente complejas, tales como acuerdos de construcción-propiedad-transferencia (BOT), que podrían incluir elementos de inversión por la EMN o la propiedad del activo por un período. Legalmente pueden estructurarse de muchas maneras, incluidas las asociaciones público-privadas (PPP). (WIR07 y WIR08).
<b>Alianzas estratégicas y Joint ventures contractuales</b>	Relación contractual entre dos o más empresas para perseguir un objetivo comercial conjunto. Los socios pueden proporcionar a la alianza productos, canales de distribución, capacidad de producción, bienes de equipo, conocimientos, experiencia o propiedad intelectual. Alianzas estratégicas Implican transferencia de propiedad intelectual, especialización, gastos y riesgos compartidos. Contratos establecen los términos, obligaciones y compromisos de las partes, pero no implican la creación de una nueva entidad legal.

# Los servicios, nueva fuente de deslocalizaciones

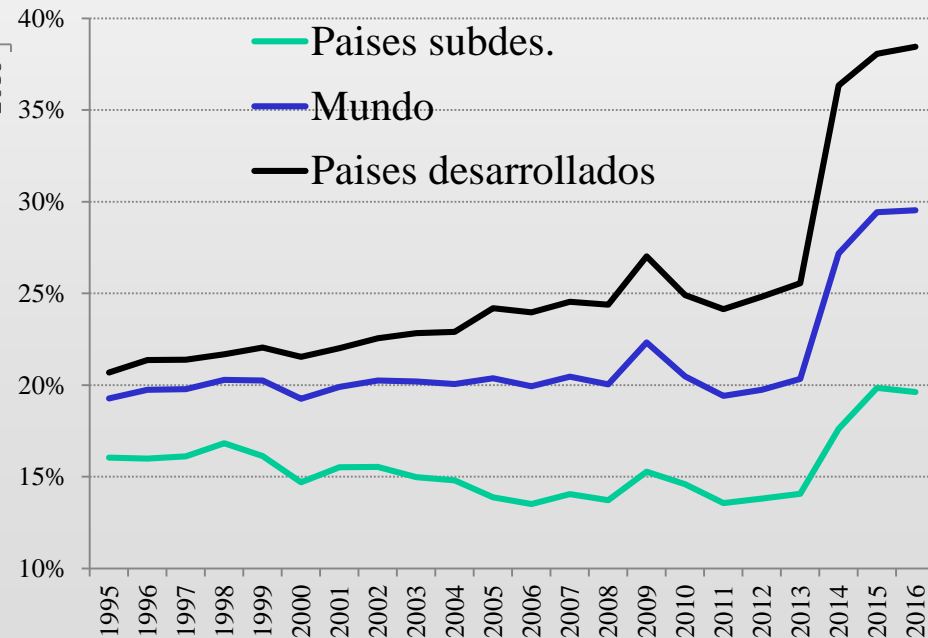
X de bienes y servicios como % del PIB mundial



1995-2005: MBP05

2005-2015:MBP06

X de servicios como % de las exportaciones totales





# Diversas estrategias de gobierno de grupos/redes

Control x  
propiedad máximo

Intel

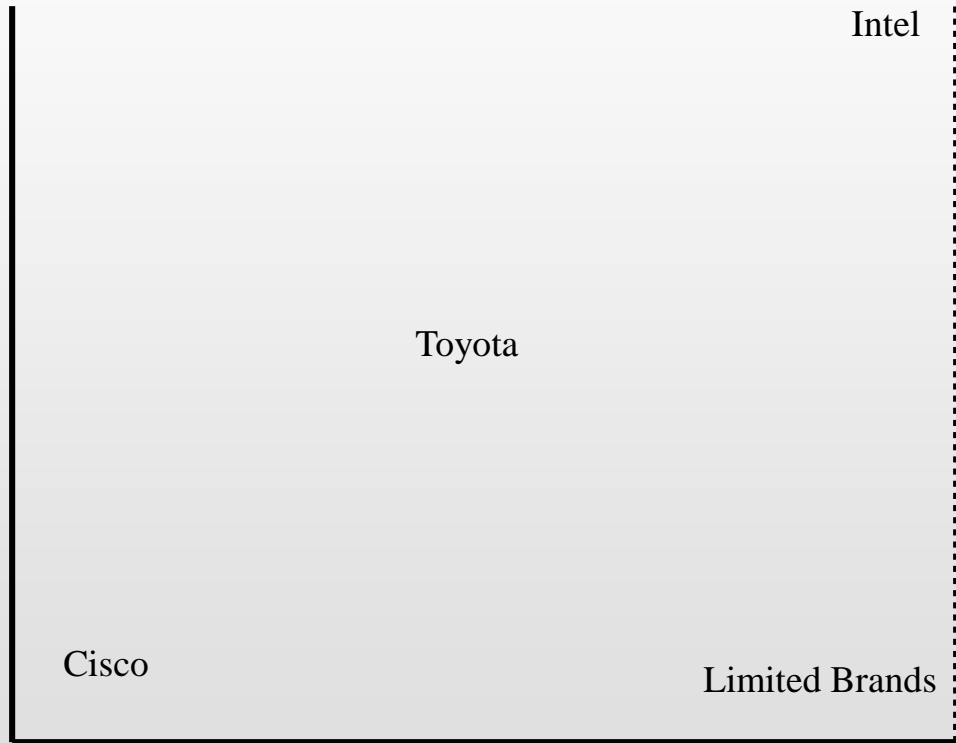
Toyota

Máxima  
externalización

Cisco

Limited Brands

Máxima jerarquía  
funcional



UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT

UNCTAD



# WORLD INVESTMENT REPORT 2013

GLOBAL VALUE CHAINS: INVESTMENT AND TRADE FOR DEVELOPMENT



UNITED NATIONS  
New York and Geneva, 2013

# Diversas estrategias de gobierno de grupos/redes

**Cadenas de valor** → **fragmentación:**

manufactura

logística

distribución



externalización

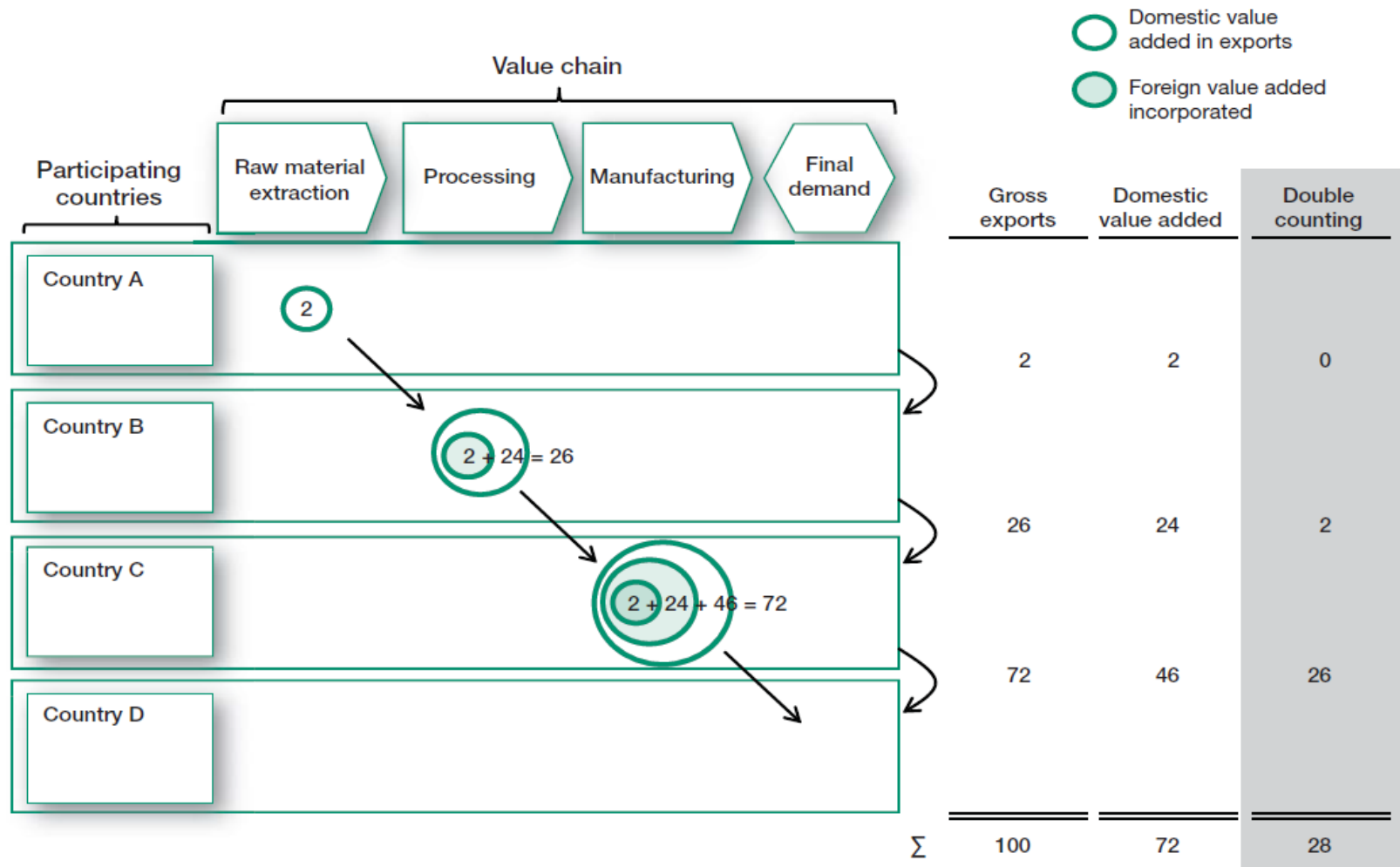
# Las Cadenas Globales de Valor y el valor añadido del comercio

**Exportaciones = valor añadido doméstico + valor añadido importado (extranjero)**

<b>Valor añadido extranjero</b>	(Valor añadido extranjero como porcentaje de las exportaciones) indica que parte de las exportaciones de un país consiste en inputs que han sido producidos en otros países. Es la parte de las exportaciones nacionales que no se añade a su PIB (a)
<b>Valor añadido doméstico</b>	<p>Es la parte de las exportaciones creada en el país, es decir, la parte de las exportaciones que contribuye al PIB. La suma del valor añadido extranjero y doméstico es igual a las exportaciones brutas. El valor añadido doméstico puede ser puesto en relación con otras variables:</p> <p>Como porcentaje del PIB, expresa en qué medida el comercio contribuye al PIB de un país.</p> <p>Como parte del valor añadido del comercio global (“el trozo de la tarta del valor añadido del comercio”) puede compararse con la participación del país en las exportaciones brutas globales o su participación en el PIB global.</p>
<b>Participación de las CGV (b)</b>	Indica la parte de las exportaciones de un país que forma parte de un proceso multi-etapas, añadiendo al valor añadido extranjero usado en las exportaciones propias de un país el valor añadido suministrado a las exportaciones de otros países. A pesar de que a los responsables de las políticas les pueda parecer menos relevante el grado en que las exportaciones son utilizadas por otros países para posteriores exportaciones, porque no cambia la contribución del valor añadido doméstico al comercio, la tasa de participación sin embargo es un indicador útil de la medida en que las exportaciones de un país se encuentran integradas en las redes internacionales de producción, y útil para explorar el vínculo comercio-inversión

# Cadenas globales de valor y exportaciones

Figure IV.1. Value added trade: how it works



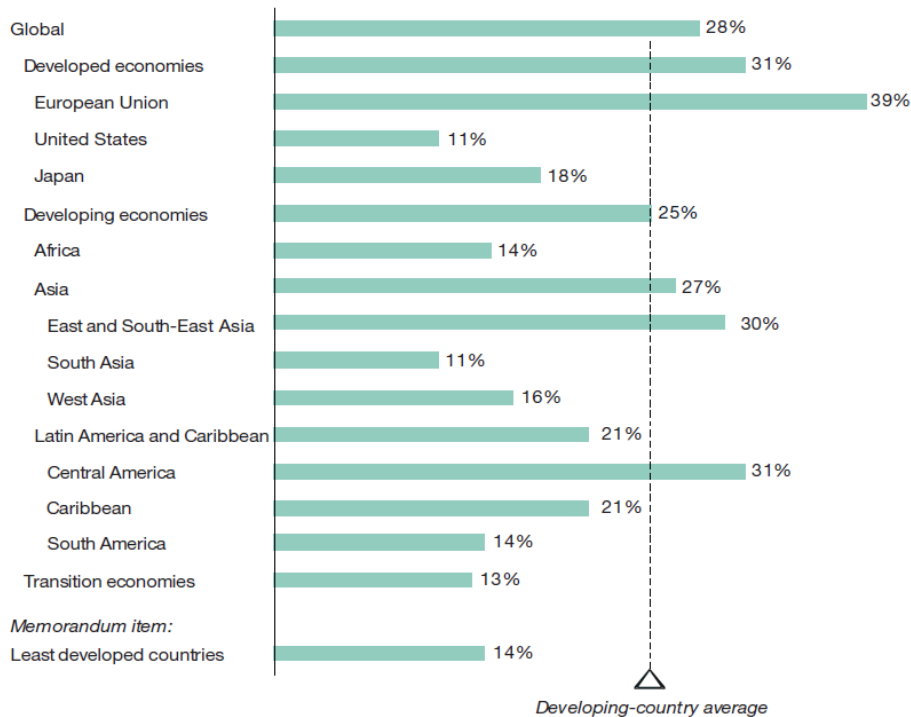
Source: UNCTAD.

# Perspectivas sobre las Cadenas Globales de Valor

	<b>Negocio internacional ("perspectiva de empresa")</b>	<b>Economía ("perspectiva de país")</b>
<b>Conceptos</b>	Las CGV se definen por cadenas de suministros <i>fragmentadas</i> , con actividades dispersas internacionalmente y actividades <i>coordinadas</i> por una firma líder (una EMN)	Las CGV explican como las exportaciones pueden incorporar inputs importados, es decir, como las exportaciones incluyen <i>valor añadido</i> producido en el país y en el extranjero
<b>Enfoque</b>	Las CGV se encuentran presentes sobre todo en industrias caracterizadas por dichas cadenas de suministros, por ejemplo la electrónica, automóvil o textil (aunque el enfoque se está ampliando a la agricultura y alimentación, y a servicios offshore, entre otros)	Las CGV y el comercio de valor añadido, por diseño y por necesidades del cálculo estadístico, incorporan <i>todo el comercio</i> , es decir, todas las exportaciones e importaciones son parte de una cadena de valor
<b>Papel de la inversión y el comercio</b>	Para las empresas la inversión y el comercio son modos de actuación internacional complementarios pero alternativos, es decir, una empresa puede acceder a los mercados o recursos exteriores estableciendo una firma afiliada o mediante el comercio	La inversión es necesaria para construir capacidad exportadora, es decir, la misma crea los factores de producción necesarios para generar exportaciones de valor añadido; tanto la inversión como el valor añadido en las exportaciones contribuyen al PIB

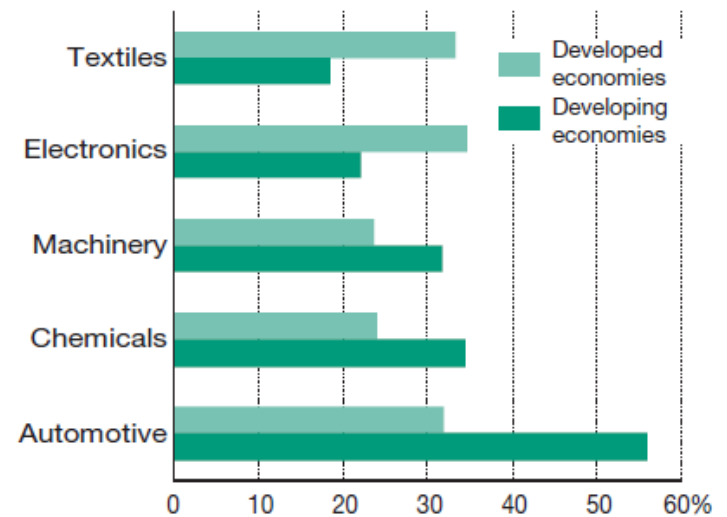
# Cadenas globales de valor y exportaciones

Figure IV.3. Share of foreign value added in exports, by region, 2010



Source: UNCTAD-Eora GVC Database.

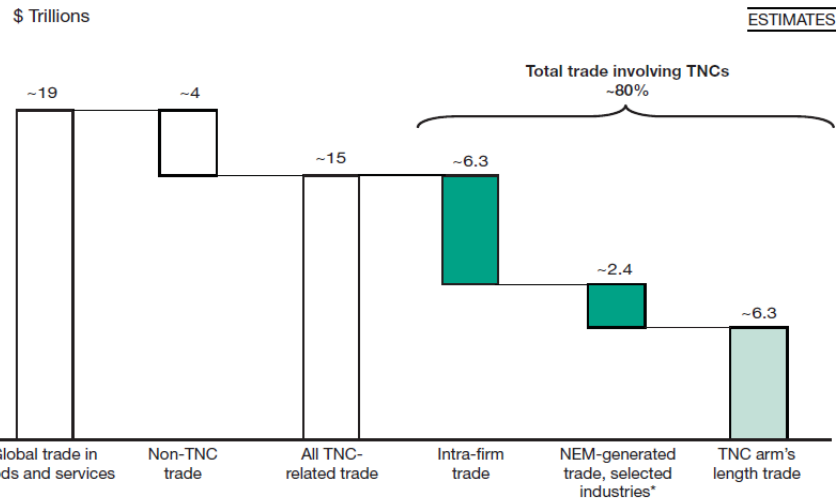
Figure IV.5. Share of foreign value added in exports, developed and developing economies, selected industries, 2010



Source: UNCTAD-Eora GVC Database.

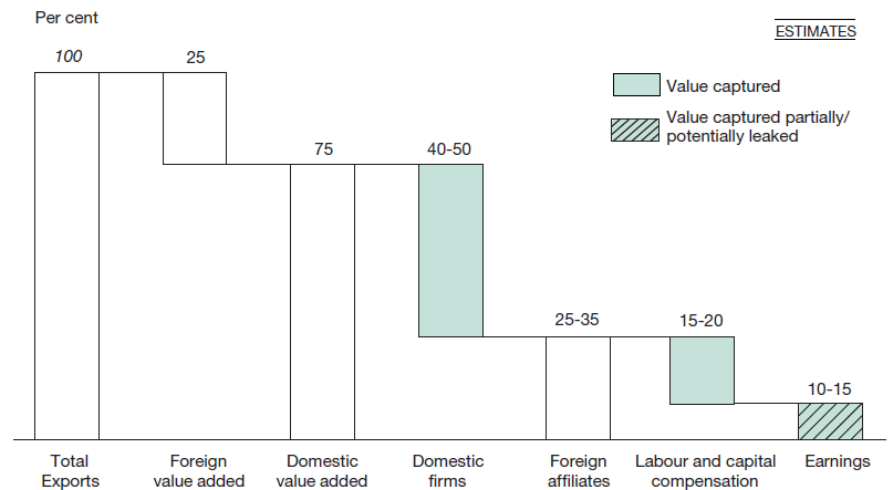
# Cadenas globales de valor y exportaciones

Figure IV.14. Global gross trade (exports of goods and services), by type of TNC involvement, 2010



Source: UNCTAD estimates (see box IV.3).  
 Note: \* Including contract manufacturing in electronics, automotive components, pharmaceuticals, garments, footwear and IT services and business process outsourcing (see *WIR11*). TNC arm's length trade may include other NE

Figure IV.18. Value capture in GVCs: value added trade shares by component, developing country average



Source: UNCTAD estimates based on the UNCTAD-Eora GVC Database and the Business Group Database (see box IV.4).



# Diversas estrategias de gobierno de grupos/redes

**Cadenas de valor** → **fragmentación:**

manufactura

logística

distribución

externalización

→ **especialización:**

Tecnológica (INTEL)

Productiva (Toyota)

Marketing (United Brands)

# Diversas estrategias de gobierno de grupos/redes

## Configuración geográfica → **tendencias:**

*integración* (escalas geográficas más amplias:  
suministradores producen cerca de de sus  
clientes centrales del sistema  
internacional de producción)

*postponemet* (producción tan cerca del punto de  
venta como sea posible para reducir  
costes de transporte)

*dispersión* (de servicios y funciones de apoyo en  
la cadena global de valor: marketing,  
atención a clientes, contabilidad....)

# Diversas estrategias de gobierno de grupos/redes

## **Guías en las decisiones de localización**

Optimización de *costes* (salariales, fiscales, ambientales...)

Búsqueda de *activos* (I+D, apoyos externos...)

*Clustering* (rentas de situación, economías de aglomeración...)

## Tipos de gestión de Cadenas Globales de Valor

Tipos (Coordinación de la EMN)	Características principales de la relación EMN-suministrador	Ejemplos típicos	Implicaciones para suministradores	Implicaciones para el desarrollo de la CGV
<p style="text-align: center;"><b>IDE (propiedad)  (Alta)</b></p>	<p>Transacciones complejas</p> <p>Información propietaria en materia de productos o procesos, o no fácil de codificar y transmitir</p> <p>La empresa líder puede requerir control completo sobre la dirección para la gestión de riesgos</p>	<p>Productos con un elevado contenido de propiedad intelectual, altos riesgos de calidad, alto valor de marca</p>	<p>El suministrador está integrado verticalmente y bajo completo control de gestión</p>	<p>El más rápido y con frecuencia único enfoque para obtener ventajas de la propiedad requeridas para acceder a CGV</p> <p>Vínculos empresariales requeridos para ampliar la perspectiva de la transferencia de tecnología y conocimiento</p>
<p><i>Modos no propietarios:</i></p>				
<p style="text-align: center;"><b>Cautiva  (Medio-alta)</b></p>	<p>Transacciones relativamente simples</p> <p>La empresa líder tiende a tener un poder de compra significativo</p> <p>La empresa líder ejerce un control significativo sobre la producción</p>	<p>Estructura de suministradores por niveles de la industria del automóvil</p>	<p>Suministradores relativamente pequeños; alto grado de asimetría de poder</p> <p>Alto grado de dirección y control por la empresa líder</p> <p>El conocimiento compartido se enfoca hacia ganancias de eficiencia</p>	<p>Puede general un nivel relativamente alto de dependencia de pocas EMN que pueden disponer de costes de sustitución bajos.</p> <p>Hay transferencia de conocimiento (beneficio mutuo) pero limitado en su enfoque</p>

## Tipos de gestión de Cadenas Globales de Valor

Tipos (Coordinación de la EMN)	Características principales de la relación EMN-suministrador	Ejemplos típicos	Implicaciones para suministradores	Implicaciones para el desarrollo de la CGV
<p style="text-align: center;"><b>Relacional</b> <b>(Media)</b></p>	<p>Transacciones complejas</p> <p>La información sobre producto o especificaciones de proceso no es fácilmente codificable o transmisible</p> <p>Trabajo en asociación</p>	<p>Relación entre suministradores y compradores de cadenas de almacenes y principales marcas textiles</p>	<p>Grado de dependencia mutua entre socios</p> <p>Interacciones e intercambio de conocimientos frecuente entre socios</p> <p>Los suministradores tienden a producir productos diferenciados</p>	<p>Relativamente alto nivel de transferencia de conocimiento y aprendizaje</p> <p>Demanda más estable debido a costes de sustitución más elevados para la firma líder.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Modular</b> <b>(Media-baja)</b></p>	<p>Transacciones complejas</p> <p>Información sobre especificaciones de productivo fácilmente transmisibles</p> <p>La empresa líder prefiere gestionar la coordinación socio/suministrador</p>	<p>Relaciones de suministro en la industria electrónica</p>	<p>Bajo grado de dependencia de la empresa líder; los suministradores tienden a operar en más de una CGV</p> <p>Inversiones específicas limitadas (p.ej. maquinaria genérica que puede ser utilizada para más de un cliente)</p>	<p>Espacio sustancial para desarrollar vínculos</p> <p>Relativamente alto volumen de información fluyendo a través de los vínculos entre empresas</p>
<p style="text-align: center;"><b>Comercio</b> <b>(Baja)</b></p>	<p>Transacciones relativamente simples</p> <p>Información sobre especificaciones de productivo fácilmente transmisibles</p> <p>El precio como mecanismo central de gobierno</p>	<p>Materias primas y productos primarios</p>	<p>Sin cooperación formal entre socios</p> <p>Bajo coste de sustitución para los agentes</p>	<p>Plena exposición a las fuerzas del mercado</p> <p>Aprendizaje limitado a los canales del comercio</p>