



NACIONES UNIDAS



SEDE SUBREGIONAL EN MÉXICO

Distr.
LIMITADA

LC/MEX/L.1062 (SEM.206/2)
26 de junio de 2012

ORIGINAL: ESPAÑOL

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE CADENAS
GLOBALES DE VALOR EN AMÉRICA LATINA:
¿PROMOVIENDO EL COMERCIO CON
INCLUSIÓN O EXCLUSIÓN?**

(México, D. F., 15 de marzo de 2012)

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial

2012-015

ÍNDICE

ANTECEDENTES	1
A. ASISTENCIA Y ORGANIZACIÓN DE LOS TRABAJOS	3
1. Lugar y fecha	3
2. Asistencia	3
3. Temario	3
4. Sesión inaugural	3
5. Sesión de clausura	3
B. DESARROLLO DE LA REUNIÓN	4
1. Apertura y bienvenida de la Mesa	4
2. Exposición: La integración económica y las cadenas de valor regional: Un caso de estudio de Centroamérica	4
3. El impacto de las cadenas globales de valor en el desarrollo local y regional	6
4. Colombia, cadenas de valor en exportaciones a la Unión Europea: ¿Cuán inclusivas e intensivas en empleo son?	8
5. Aplicaciones de vínculos de valor en América Latina – Promoviendo la competitividad y la inclusión de agricultores y pequeñas y medianas empresas	9
6. Comentarios a las exposiciones	11
7. Discusión y comentarios	12
8. Cierre de Mesa	13
ANEXO: LISTA DE PARTICIPANTES	15

ANTECEDENTES

1. La conferencia sobre “Cadenas globales de valor en América Latina: ¿Promoviendo el comercio con inclusión o exclusión?” se enmarcó en la Reunión titulada “Latin America’s Prospects for Upgrading in Global Value Chains”, por parte de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco Mundial (BM) y el Colegio de México.
2. Las cadenas globales de valor (CGV) y las cadenas globales de producción (CGP) dominan cada vez más el comercio internacional y la producción en América Latina, con resultados muy variables en cuanto a la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y de los territorios. La evidencia muestra que las cadenas regionales de valor y la integración regional, en general, tienden a incluir más PYMES y territorios que las cadenas de valor con participación de empresas fuera de la región. Por lo tanto, el fortalecimiento de las cadenas de valor regionales y la promoción de la inclusión de las CGV en la región puede ser una herramienta poderosa para promover la dimensión de la igualdad. El propósito de esta conferencia fue presentar varios estudios de caso sobre este asunto.
3. A continuación se informa sobre la organización, dinámica y conclusiones de la reunión.

A. ASISTENCIA Y ORGANIZACIÓN DE LOS TRABAJOS ¹

1. Lugar y fecha

4. La conferencia “Cadenas globales de valor en América Latina: ¿Promoviendo el comercio con inclusión o exclusión?” se llevó a cabo en el auditorio del Colegio de México, en México, D. F., el 15 de marzo de 2012.

2. Asistencia

5. Participaron expertos en temas de cadenas globales de valor, desarrollo económico, comercio internacional, políticas industriales e inversión extranjera, provenientes del sector público, la academia, organizaciones internacionales y entidades especializadas.

3. Temario

6. Se adoptó el siguiente temario:

1. Apertura y bienvenida de la Mesa
2. La integración económica y las cadenas de valor regional: Un caso de estudio de Centroamérica
3. El impacto de las cadenas globales de valor en el desarrollo local y regional
4. Colombia, cadenas de valor en exportaciones a la Unión Europea: ¿Cuán inclusivas e intensivas en empleo son?
5. Aplicaciones de vínculos de valor en América Latina – Promoviendo la competitividad y la inclusión de agricultores y pequeñas y medianas empresas
6. Comentarios a las exposiciones
7. Discusión y comentarios
8. Cierre de la Mesa

4. Sesión inaugural

7. La apertura de la Mesa estuvo a cargo del señor Juan Carlos Moreno-Brid, Director Adjunto de la Sede Subregional de la CEPAL en México.

5. Sesión de clausura

8. Al término de las sesiones, el señor Moreno-Brid agradeció a los expositores, comentaristas y expertos participantes por sus valiosos aportes.

¹ Véase la lista completa de participantes en el anexo.

B. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Apertura y bienvenida de la Mesa

9. El señor Juan Carlos Moreno-Brid dio la bienvenida a los miembros del pódium y a los demás presentes, dando inicio a las presentaciones.

2. Exposición: La integración económica y las cadenas de valor regional: Un caso de estudio de Centroamérica

10. La primera exposición, sobre “La integración económica y las cadenas de valor regional: Un caso de estudio de Centroamérica”, estuvo a cargo del señor Jorge Mario Martínez Piva, Oficial a cargo de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México.

11. Durante su intervención, el señor Martínez se enfocó en el caso centroamericano y más específicamente en un trabajo realizado por el señor Guillermo Zúñiga, consultor de la CEPAL y el señor Martínez Piva, para la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México. El objetivo de este estudio, dijo, fue estudiar la creación de las cadenas regionales de valor y ver de qué manera estas cadenas fortalecen, la integración centroamericana. Es decir, en el estudio se analizó cómo el proceso de integración centroamericano ha fortalecido o ha creado cadenas de valor regionales, y cómo, por otra parte, dichas cadenas han fortalecido la integración regional. También se buscó determinar el impacto de la integración vertical en la integración centroamericana, con especial énfasis en el comercio y la inversión.

12. El señor Martínez mencionó que Centroamérica tiene el proceso de integración más antiguo de América Latina, con un 95% del total de sus bienes bajo un arancel externo armonizado. Esto indica que la región está relativamente integrada y con un comercio interno intenso, pues a pesar de ser países tan pequeños, y por lo mismo más abiertos y globalizados, alrededor del 20% de su comercio es centroamericano. Sin embargo, añadió, a pesar de su fuerte integración, la región centroamericana es heterogénea. Los países que la componen tienen estructuras, incentivos y economías distintas, lo cual hace que haya fallas de mercado más evidentes y formas de gobernanza distintas de las estructuras productivas, lo que al mismo tiempo facilita la formación de cadenas de valor regionales porque se crean nichos diferentes en cada país que permiten la especialización.

13. En materia de inversiones, el señor Martínez señaló que es preciso diferenciar dos etapas en Centroamérica: por una parte, la inversión que se produjo durante el proceso de integración (previa a la de los años ochenta y noventa) y, por la otra, la inversión durante el modelo de sustitución de importaciones. En la primera etapa, mencionó, el mercado estaba protegido y la motivación y la estrategia de las empresas que llegaron al mercado centroamericano era poder acceder a dicho mercado. A partir de la segunda etapa, la motivación en la lógica y la gobernanza de las empresas ha generado que en Centroamérica se presenten dos tipos de inversión extranjera directa: a) la inversión extranjera que está vinculada a CGV y ligada a la economía global, dirigida por empresas transnacionales, y b) la inversión regional, dirigida por empresas regionales y vinculada a la economía regional.

14. A manera de ejemplificación, el señor Martínez mencionó que en el caso de Costa Rica, la inversión extranjera proviene de empresas de alta tecnología por lo que es casi evidente, dijo, que no habrán vínculos con las empresas regionales. Señaló que lo anterior es debido a que en la región no existen empresas de alta

tecnología. El objetivo de estas empresas extranjeras es, por lo tanto, aprovechar los incentivos nacionales y proveerse de insumos en los mercados globales.

15. En el caso de la inversión por parte de las empresas regionales o locales, mencionó que la gobernanza y las cadenas de valor son distintas. Las empresas regionales están concentradas principalmente en sectores tradicionales, sobre todo en los agroindustriales, pero también están presentes en sectores de servicios, lo cual es algo novedoso que hay que investigar mayormente.

16. En materia de institucionalización, el señor Martínez subrayó la importancia de las instituciones para la conformación de la cadena de valor. En el caso de Centroamérica, señaló, la diferencia institucional entre países ha permitido que se generen necesidades de inversión en diferentes países, que el comercio no hubiera solucionado. Un ejemplo de lo anterior es la cadena de lácteos, sector tradicional-agroindustrial que ha logrado integrarse gracias a la reducción de aranceles en nichos específicos como la leche y el queso. Por el contrario, en el nicho del yogurt, protegido por altos aranceles, no se forman cadenas de valor.

17. La menor protección en el queso ha permitido la formación de cadenas entre El Salvador y Nicaragua. El Salvador, quien tiene poca dotación de territorio, invierte en Nicaragua e importa quesos de este país para reexportarlos al mercado nostálgico en Estados Unidos. En Nicaragua se tienen muchos pequeños productores que están aislados del principal mercado de consumo y que no están industrializados, razón por la que se han vinculado con El Salvador, ya que está más cerca de ellos y la cadena del queso es más compleja y más industrializada. Los pequeños productores de Nicaragua venden a través de contratos informales, y luego El Salvador exporta al mercado nostálgico salvadoreño en Estados Unidos.

18. En el caso de Costa Rica, que tiene una industria muy desarrollada de productos lácteos, lo que hace es no sólo buscar eficiencia, sino también materia prima, por lo que invierte en Panamá y compra leche que luego reexporta al mismo país, como productos lácteos. Lo anterior significa que hay un comercio del mismo sector entre dos países. Sin embargo, a diferencia de Nicaragua y El Salvador, la cadena costarricense de lácteos es muy sencilla, ya que hay una empresa grande, dominante e industrializada que ha decidido invertir plantas en Panamá para tener acceso a mayores recursos, principalmente más materia prima, que luego importa a Costa Rica, para procesarla y reexportarla en diferentes formas tanto a Panamá, como a otros países.

19. El señor Martínez subrayó la necesidad de estudiar más las cadenas de valor regionales en sectores como el turismo y el transporte, que están relativamente integrados, sobre todo el transporte de carga. El señor Martínez también precisó que existen algunos trabajos sobre innovación regional, pero que para hacerla no se pueden tomar los sectores cuya gobernanza y cadena sean globales, porque ahí no hay innovación local. Por tanto, se deben de tomar cadenas y sectores tradicionales donde haya integración, como el café, banano, frutas, etc.

20. Para finalizar su presentación, el señor Martínez destacó tres puntos:

a) Un proceso de integración puede facilitar o descarrilar la creación de cadenas, como se observa en el caso de la cadena de lácteos. Hay sectores que no se pueden integrar porque las cadenas no están completas o porque los aranceles no lo permiten. Un caso interesante en el que la cadena no se ha podido armar es el café, ya que debido a que todos los países son competidores entre sí, no se han integrado y no han bajado los aranceles; lo mismo sucede con el azúcar y sus derivados y los alcoholes. En este sentido, la institucionalidad del proceso de integración tiene mucho que ver en el efecto que se tenga en la cadena regional que uno pueda construir.

b) Existe una falta de estudios para África y países pequeños en procesos de integración, por lo cual hay un margen de acción enorme por investigar.

c) Finalmente, el señor Martínez subrayó que la gobernanza en las dos cadenas que se mencionaron es muy distinta. En unos países se tiene más influencia que en otros y es la diferencia en la gobernanza y la institucionalidad en los países lo que ha permitido o ha definido los tipos de cadena y de especialización que el país va a tener. Costa Rica es un buen ejemplo de una doble especialización, que aprovecha las cadenas globales y regionales de valor y se desempeña bien en esos dos mercados. Sin embargo, comentó, todavía queda un terreno muy grande para ampliar y profundizar las cadenas regionales en Centroamérica.

3. El impacto de las cadenas globales de valor en el desarrollo local y regional

21. La segunda exposición sobre “El impacto de las cadenas globales de valor en el desarrollo local y regional” estuvo a cargo del señor René A. Hernández, Oficial de Asuntos Económicos de la CEPAL en Santiago.

22. El ponente empezó informando que su presentación se basa en un documento que está siendo trabajado por él mismo y por Luis Riffo, Asistente de Investigación de la CEPAL, con el objetivo de rescatar y destacar el papel que tiene el territorio como variable fundamental en las CGV.

23. El señor René Hernández aclaró que, para intentar ilustrar la visión de desarrollo regional, es decir, la visión de desarrollo a una escala a nivel geográfico o espacial subnacional, se estudia un caso concreto de la industria automotriz y de autopartes en Curitiba, en el estado de Paraná en Brasil, en un contexto de globalización. Para eso, informó, se está adoptando una de las vertientes de la literatura sobre CGV y CGP que es el acoplamiento estratégico, que mueve el desarrollo regional mediante los procesos de creación de valor, de escalamiento y de captura de valor. Agregó que se tiene en cuenta la multiescalaridad de todas las fuerzas y de los procesos que subyacen al desarrollo regional para que las comparaciones puedan ser reales, incluso a nivel subnacional.

24. El Oficial de Asuntos Económicos de la CEPAL enmarcó la cuestión de la territorialidad, donde se destacan temas como la dispersión espacial, la concentración de la producción y la distribución en redes, como una de las tres grandes dimensiones que se pueden encontrar en la literatura sobre CGV, siendo las otras dos dimensiones la estructura de insumo producto y la gobernanza, que se refieren a las relaciones de poder y jerarquía presentes en las cadenas. Continuó confirmando que la dimensión del territorio es donde se concentra el documento que se presenta, y es la que permite tener en cuenta las disparidades regionales y las implicaciones para políticas que adoptan o fomentan determinadas cadenas. Agregó que fomentar una cadena puede tener efectos que pueden acentuar la heterogeneidad estructural de un país y esas son relaciones que se pueden evidenciar al tener en cuenta las disparidades regionales. Comentó que, asimismo, se observa empíricamente un proceso acelerado de fragmentación geográfica y de dispersión de los procesos de manufactura, pero también procesos de concentración y de integración de actividades industriales de diversas escalas regionales. El señor Hernández complementó diciendo que en alguna literatura no se ha puesto suficiente énfasis en algunas variables clave: los nuevos elementos de la economía geográfica, la multiescalaridad del desarrollo regional, la territorialidad, las disparidades espaciales y la proximidad y la importancia de la distancia. Mencionó, además, que hay dos líneas de la literatura que se enfocaron en los vínculos entre la globalización y el desarrollo regional: por un lado, el nuevo regionalismo que ha puesto énfasis en el desarrollo endógeno a nivel institucional de las estructuras capaces de absorber el poder que tienen las CGV; por otro, la que tiene que ver con las relaciones entre empresas, ya sean CGV o CGP.

25. El ponente se enfocó entonces en el caso de Curitiba, comentando que se intentó tener una teoría de la localización para este caso específico de la industria automotriz, que presenta algunas características relevantes y que sirven como barreras a la entrada, como economías de escala y de aglomeración, e intensidad en capital y en tecnología. Mencionó que estas características son factores fundamentales que determinan la localización de las inversiones de las empresas transnacionales y para la concentración de muchas de estas empresas que, por lo general, están agrupadas o aglomeradas alrededor de regiones geográficas específicas. Confirmó que las tendencias comprueban que en la estructura de mercado de la industria automotriz, muchos de los proveedores se concentran en la CGV, liderada por pocas empresas transnacionales que controlan la fabricación mundial de automóviles a través de sus redes globales de producción. Informó que los principales productores de autos son Japón, los Estados Unidos y los países europeos, mientras que en América Latina, el liderazgo pertenece a México, que produce principalmente para exportación, y a Brasil que produce para el mercado doméstico.

26. El señor René Hernández explicó que, además de la utilización de los conceptos de las CGV para establecer las relaciones de jerarquía entre las empresas, es necesaria otra línea de la literatura para comprender la lógica de la localización de las empresas del sector en determinadas regiones de Brasil. Detalló que esta otra línea de la literatura distingue los determinantes de la geografía económica entre: fuerzas que atraen, o centrípetas, por una parte, como la dimensión de mercado para desarrollar encadenamientos hacia atrás y hacia delante, la dimensión del mercado de trabajo y los derrames de información; y fuerzas que expulsan, o centrífugas, por otra parte, como el valor de las rentas, las externalidades y los factores que no se mueven como la tierra. El ponente concretizó refiriendo que la tendencia en la cadena automotriz es la desconcentración hacia proveedores externos.

27. Enfocándose en el caso de Brasil, el señor Hernández comentó que la industria automotriz brasileña pareciera que está llegando a los límites de su capacidad de producción, con una producción anual estimada de más de 3 millones anuales de unidades. Detalló que esto está llevando a anuncios de nuevas inversiones de casi 25 billones de dólares estadounidenses, y que Brasil se convirtió en uno de los más importantes productores de autos en el mundo. Agregó que la producción no está tan concentrada en Sao Paulo como hace 10 años, ya que ahora otras regiones como Paraná han subido sus niveles de producción.

28. El expositor explicó que hay una lógica territorial en algunas razones que explican los cambios estructurales en la producción de automóviles, y en particular la expansión de la producción automotriz en Paraná: fuertes incentivos fiscales ofrecidos por el estado de Paraná a las nuevas inversiones automotrices y de autopartes; un costo de mano de obra competitivo cuando comparado con otras regiones en Brasil; un buen sistema educacional; la existencia de un parque automotriz establecido desde los años setenta que brinda las capacidades de mano de obra para operar, y una proximidad geográfica a los principales mercados de consumo que son Brasil y Argentina.

29. El señor René Hernández concluyó que algunos de los elementos más importantes de la CGV de la industria automotriz son el costo de la mano de obra y la proximidad a los principales mercados de consumo. Agregó que las empresas han buscado inversiones en México y en Brasil, aunque la política industrial haya sido dinamizada de manera distinta en los dos países. Detalló que Brasil se especializa en vehículos compactos con un fuerte proceso de integración regional con el mercado común del sur (MERCOSUR), con una importante demanda interna, con complementariedades productivas y comerciales entre empresas de Brasil y Argentina y con una importante política industrial en que el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (BNDES) financia muchas de las actividades de innovación que hoy se desarrollan en esta industria.

4. Colombia, cadenas de valor en exportaciones a la Unión Europea: ¿Cuán inclusivas e intensivas en empleo son?

30. La tercera exposición, sobre “Colombia, cadenas de valor en exportaciones a la Unión Europea: ¿Cuán inclusivas e intensivas en empleo son?” estuvo a cargo del señor José Durán Lima, Oficial de Asuntos Económicos de la CEPAL en Santiago.

31. El señor Durán comenzó informando que la presentación es sobre un trabajo de aplicación práctica que están realizando en la CEPAL él mismo, el señor Sebastián Castresana y el señor Nanno Mulder. Detalló que se busca estimar los posibles efectos de la liberalización comercial de Colombia con la Unión Europea y cuáles son los sectores que están más encadenados en esa relación bilateral, partiendo de la base que la liberalización genera beneficios que se pueden distribuir en los diversos sectores de la economía. Continuó mencionando que para poder identificar esos impactos, y en el marco del objetivo del estudio de verificar el nivel de inclusión en empleo de las cadenas de valor exportadoras de Colombia, se recurrió al análisis de la matriz de insumo producto, calculando el estado actual del empleo en Colombia asociado a las exportaciones. Agregó que se complementó con información de PYMES para verificar el grado de incidencia de los empleos en PYMES en los diferentes sectores más o menos encadenados, y se calcularon los efectos posibles de la depreciación arancelaria que se va a operar con la Unión Europea y con los Estados Unidos, con miras a determinar, por un lado, cuán intensivo es el empleo en el sector exportador colombiano y, por el otro, cuáles son los posibles efectos sobre el empleo, la pobreza y la desigualdad.

32. El señor José Durán Lima informó que se identificaron las cadenas exportadoras más importantes en Colombia, a través de algunos criterios de selección: la intensidad exportadora, mediante las exportaciones globales; el grado de encadenamiento calculado por medio del índice de Rasmussen-Hirschman que calcula los eslabonamientos hacia atrás con relación al promedio de los eslabonamientos que tiene la economía; la profundidad de la cadena, es decir, el nivel de diversificación de compras intersectoriales a través del cálculo del Índice de Herfindahl-Hirschman. Detalló que al combinar estos criterios se hizo un *ranking* de las principales cadenas exportadoras y que los sectores más encadenados son principalmente productos primarios como el carbón mineral, productos de café y trilla y productos agrícolas, y asimismo algunos servicios relacionados como el transporte y los servicios a las empresas.

33. El ponente continuó enfocándose en las cinco cadenas con mayores vínculos hacia atrás en la relación bilateral con la Unión Europea: carbón mineral, productos de café y trilla, otros productos agrícolas, productos metalúrgicos y carnes y pescados, siendo que estos cinco sectores representan el 86% de las exportaciones totales de Colombia hacia la Unión Europea. Sobre el empleo asociado a las exportaciones, expresó que se calculó para cada uno de estos sectores el empleo directo, indirecto y su relación, lo que permitió determinar que el sector de productos de café y trilla es el que más empleo estaría generando, el 28% del empleo total relacionado con las exportaciones, en que la mayor contribución es de empleo indirecto en una relación de 25 empleos indirectos para cada empleo directo. Agregó que estos números de generación de empleo son proporcionalmente más elevados que en otros países como Uruguay o Brasil.

34. Teniendo en cuenta la importancia de la cadena del café, el Oficial de Asuntos Económicos de la CEPAL se enfocó en este sector, aclarando que es el más encadenado y que incluye: la fase agrícola que concentra la mayor parte del empleo asociado a las exportaciones generado por la cadena y que incluye actividades como la siembra, la recolección, el secado, el trillado, la selección del tostado y la molienda; la parte industrial con el procesamiento; y varios servicios. Añadió que el uso del café también es importante para otros sectores como por ejemplo el de las bebidas, del caramelo y de algunas aplicaciones farmacéuticas. Informó que el sector y el Estado se preocupan en que los productores de café tengan garantizada la venta de sus productos, otorgándoles crédito para las exportaciones y la asistencia técnica,

proveyendo múltiples servicios en el marco del “Nuevo Acuerdo por la Prosperidad Cafetera 2010-1015” y desarrollando esfuerzos para el reconocimiento del café de Colombia como Denominación de Origen.

35. El señor José Durán Lima mencionó que éste era el Estado actual del sector, que el 75% del empleo vinculado con la elaboración del café está asociado a las PYMES y que la generación de empleo asociado a las exportaciones del sector hacia la Unión Europea es mayor que su participación en las exportaciones.

36. El expositor se enfocó entonces en la evaluación, mediante un modelo de equilibrio general computable, de los posibles efectos de la liberalización de la apertura vinculada a los acuerdos comerciales entre Colombia y la Unión Europea y entre Colombia y los Estados Unidos, simulando choques de reducción arancelaria en el comercio bilateral. Después informó que se aplicó un modelo “top-down” de microsimulaciones para, mediante una metodología paramétrica y utilizando las encuestas de hogares, estimar las posibles ganancias en empleo y en ingreso y llegar a efectos sobre el desempleo, la pobreza y la desigualdad.

37. Detalló entonces los principales resultados macroeconómicos: el cambio en el producto interno bruto (PIB) real de la economía colombiana es de 0,03% y de 1,26% y las exportaciones de alimentos y otros cultivos se expanden entre 4,9% y 5,4%, según se considere sólo el acuerdo comercial con la Unión Europea o también con los Estados Unidos. Especificó que las exportaciones de otros productos que se beneficiarían del acuerdo son aceites vegetales y químicos, entre otros, y que se está estimando que el desempleo caiga entre 11,8% a 11,3% y 9,2%, según se considere el acuerdo comercial con la Unión Europea o también con los Estados Unidos. Confirmó que, de acuerdo con los resultados, la pobreza también se reduce levemente y hay una modesta disminución del nivel de desigualdad, medido por la baja del coeficiente de Gini.

38. El señor José Durán Lima presentó algunas conclusiones, empezando por las que se refieren a las cadenas de valor: los sectores con mayores encadenamientos en las exportaciones a la Unión Europea son el café y las carnes y pescados, siendo la cadena del café la que genera mayor número de empleos indirectos y donde hay más esfuerzos para mejorar la inclusividad, mientras que en las carnes y pescados se destacan por las oportunidades que se abren con el acuerdo con la Unión Europea; en el sector del carbón, con empresas grandes coexistiendo con pequeñas empresas, los encadenamientos son reducidos. Llamó la atención a los desafíos que consisten en aumentar las exportaciones de aquellos sectores con altos requerimientos de empleo, principalmente indirecto.

39. Sobre los efectos de los acuerdos comerciales, el Oficial de Asuntos Económicos de la CEPAL concluyó que los mayores resultados se producen cuando se subscriben simultáneamente los acuerdos con la Unión Europea y con los Estados Unidos, siendo que los mayores aumentos suceden en el sector agropecuario y en las manufacturas livianas. Aclaró que los efectos son modestos y que se destacan las mayores oportunidades en los sectores vinculados a las mayores cadenas colombianas.

5. Aplicaciones de vínculos de valor en América Latina – Promoviendo la competitividad y la inclusión de agricultores y pequeñas y medianas empresas

40. La cuarta exposición, “Aplicaciones de vínculos de valor en América Latina – Promoviendo la competitividad y la inclusión de agricultores y pequeñas y medianas empresas”, estuvo a cargo de la señora Sonia Lehman y el señor Peter Richter, Asesora y Director de Proyecto de la Agencia de Cooperación Alemana (GIZ), respectivamente.

41. La señora Lehman comenzó su ponencia señalando que la GIZ viene trabajando el enfoque de cadenas de valor como una alternativa para buscar la inclusión de pequeños productores campesinos y/o grupos pobres a las cadenas de valor, a fin de aumentar sus niveles de ingreso. Este concepto de cadenas de valor, dijo, ha sido desarrollado sobre la base de la experiencia prepráctica de la cooperación iniciada en América Latina, pero también implementada en Asia y África.

42. De acuerdo con la señora Lehman, la metodología implementada por la GIZ se denomina *value links* y tiene una clara orientación a lo que es el comportamiento en la demanda de los consumidores y de los mercados. Se subrayó que bajo esta metodología se tiene que estar muy bien informados de qué es lo que requiere un mercado específico antes de preparar una estrategia de intervención, lo que significa una cercanía y una participación muy proactiva por parte de las empresas del sector privado que están involucradas en la cadena.

43. La GIZ, señaló la señora Lehman, trabaja desde el eslabón de la producción hasta la llegada del producto al mercado. La metodología comienza desde el nivel micro (trabajando directamente con productores o empresas), pasando por los servicios y llegando hasta los niveles del marco regulatorio de la cadena. La metodología pone especial énfasis en las oportunidades y los diferentes cuellos de botella. Lo anterior, dijo, ofrece una visión bastante integral de la situación y las posibilidades de una cadena específica.

44. Asimismo, destacó que la metodología de la GIZ se diferencia de otras metodologías en cuanto a que aparte de abordar el mejoramiento de la cadena, en el sentido de elevar la competitividad del desarrollo económico de ésta, también incorpora la reducción de la pobreza o los impactos positivos en recursos naturales. A partir de esa diferencia, se establecen los roles y los alcances de cada actor que interviene en la estrategia de mejoramiento. Esta metodología, informó, funciona muy bien al ser combinada con otros conceptos de trabajo, como el desarrollo económico territorial. Además es muy flexible y permite trabajar bien con otros conceptos, instrumentos, líneas de trabajo y cooperantes. La señora Lehman añadió que la metodología de la GIZ está orientada a desarrollar una sostenibilidad económica de la cadena, de la generación de eslabonamientos y de su estructura económica, que pueda mantenerse más allá de la intervención. La metodología se enfoca tanto en el corto como en el mediano plazo.

45. La señora Lehman señaló que la estrategia de la GIZ se puede dividir en cuatro fases. En la primera se determina si el concepto de cadenas de valor es el enfoque adecuado para trabajar. Esta fase tiene que ver con la selección de la cadena. En la segunda fase se hace un análisis, mediante mapas sobre la situación de la cadena y se establece el mercado y los tipos de productos. También, con base en oportunidades y definición de cuellos de botella, se establece la estrategia de intervención y el rol del facilitador, a nivel de mejoramiento de la cadena, con metas económicas claras. La tercera fase permite ver cuáles son los diferentes campos de acción en los que se puede intervenir o cuáles pueden ser las tareas a resolver, ya sea de mejoramiento de relaciones comerciales, cooperación público-privada, desarrollo o mejoramiento de servicios, calidad, estándares, certificaciones, o bien trabajo en el entorno político y regulatorio de la cadena. Finalmente, la cuarta fase es el monitoreo y la evaluación de la cadena en la que se verifica si se están logrando las metas previstas en los tiempos e inversiones estimadas.

46. Desde 2003, mencionó la señora Lehman, la GIZ ha buscado espacios para que grupos de poblaciones pobres puedan insertarse en forma sostenible a los mercados. En Ecuador y otros países pequeños de América Latina se ha encontrado que la población pobre se encuentra básicamente en el sector rural y tiene sus actividades económicas relacionadas a la agricultura, pesca, productos forestales, recolección silvestre y ecoturismo. Por lo tanto, no se puede seleccionar una cadena más allá de ese entorno. La señora Lehman también mencionó que la experiencia de la GIZ ha mostrado que es en los mercados de especialidad donde se puede diferenciar el producto, debido a la presencia relevante del pequeño productor.

Sin embargo, comentó que en los mercados de especialidad hay que tener presente la aplicación de estándares, certificaciones, las demandas o expectativas de calidad de los productos y la existencia de servicios.

47. Finalmente, la señora Lehman destacó que la GIZ ha trabajado con productos tradicionales, como el café y el cacao, pero también con mercados de especialidad como fibras de alpaca, hongos y camarones. La GIZ también ha realizado ejercicios alrededor del turismo, la madera y otros productos para mercados masivos, como la leche. En Ecuador, por ejemplo, la GIZ ha logrado trabajar con 45 familias con resultados que muestran un aumento en los ingresos, impactos en términos del manejo del recurso natural, en la generación de relaciones directas entre los pequeños productores y los mercados de especialidad, así como en la participación activa del sector privado, con inversiones de más de 5 millones de dólares en los últimos años.

48. En la segunda parte de la ponencia, el señor Peter Richter señaló que faltan estudios de países exitosos, como México, Brasil y Chile sobre la forma en que han puesto en práctica sus visiones y realizado sus estrategias. Pero también, señaló que falta saber cuáles son los elementos clave para realizar una mejora. El señor Richter puso como ejemplo un proyecto de la GIZ en Asia, junto con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el Asian Development Bank, en donde la cooperación regional fue un punto importante para reforzarse mutuamente y prepararse para mejorar la competitividad regional y mundial. En Bruna, Indonesia, Malasia y Filipinas se eligieron cinco sectores característicos de estas economías y se invitó a representantes de los gobiernos de los cuatro países, agencias de apoyo de las cadenas seleccionadas, el sector privado y representantes de las PYMES. Se hizo el mapeo, con el apoyo del sector empresarial, y se formularon estrategias y planes de acción. Finalmente, se observó que durante tres o cuatro años, los flujos intrarregionales habían aumentado considerablemente.

49. Para finalizar, el señor Richter mencionó que en Centroamérica la GIZ trabaja con el Sistema de Integración Centroamericana en una nueva agenda que incluya el concepto de cadenas de valor transfronterizas, de manera similar al proyecto realizado en Asia. Añadió que en Centroamérica existe el problema de que los países tienen economías pequeñas abiertas al mercado internacional, pero con poco trabajo en su competitividad y en la cooperación regional, por lo que aún hay mucho por avanzar.

6. Comentarios a las exposiciones

50. La señora María de los Ángeles Pozas comenzó agradeciendo a la CEPAL la invitación para discutir tan interesantes y diversos trabajos. Mencionó que las principales enseñanzas de los trabajos presentados era, en primera instancia, la perspectiva de lo particular a lo general para saber qué pasa con estos encadenamientos globales; y en segunda instancia, que los trabajos se enfocan principalmente a sectores muy vinculados con los sectores agropecuarios, con excepción del trabajo sobre el sector automotriz.

51. La señora Pozas señaló que es interesante ver cómo estos trabajos permiten conocer los avances en el enfoque de CGV, el cual, desde su perspectiva, convergen con diferentes estudios que se hacían con anterioridad. El enfoque de CGV permea enfoques tradicionales dentro de los estudios de comercio internacional y manufacturas internacionales y le da un carácter particular y distinto. Por tanto, uno de los elementos a investigar es cómo el enfoque de CGV modifica, responde o cambia los problemas estudiados, con la finalidad de enriquecer y recuperar todos los trabajos empíricos que se hicieron durante décadas. Por ejemplo, dijo, el enfoque de desarrollo regional tenía relación esencialmente con el enfoque de los problemas de localización, como se señaló en la conferencia.

52. En ese mismo sentido, la señora Pozas añadió la necesidad de distinguir entre el enfoque de las empresas que se localizan y buscan maximizar y optimizar las ventajas comparativas de los países (las grandes transnacionales), y el enfoque de las empresas que están en los países huéspedes, intentando encadenarse en las cadenas globales.

53. En relación con los problemas de los costos de transacción generados cuando se desintegran las empresas verticalmente vinculadas, la señora Pozas señaló que en los diversos estudios se observa que estos problemas se resuelven fundamentalmente a través de la gobernanza. Esto es, mediante el control del precio, cantidad, calidad, tiempos de entrega y propiedad del diseño y marca dentro de la cadena. Son los dueños de la marca y del diseño, los que tienen la capacidad para traer a su territorio los excedentes de valor, como se observó en el trabajo de CGV de café en Colombia.

54. La señora Pozas mencionó que en investigaciones que el Colegio de México ha realizado se ha observado que no solamente es la propiedad de la marca, tecnología y diseño lo que obstaculiza la incorporación a las cadenas globales, sino también las barreras de entrada que grandes transnacionales desarrollan a través de procesos de certificación, gestión de *software* y códigos de barras. En México, por ejemplo, los pequeños productores no se pueden insertar a las cadenas que les corresponderían porque no tienen la tecnología para desarrollar un código de barras.

55. En cuanto a la perspectiva de las grandes empresas latinoamericanas, la señora Pozas mencionó que México tiene un importante número de empresas que se han transnacionalizado con diferentes estrategias. Sin embargo, estas empresas que llamamos grandes no son tan grandes cuando se les mira en el contexto de la globalización, por lo que una de sus estrategias para remontar esta desventaja ha sido la creación de alianzas estratégicas. Alianzas que han sido poco incorporadas en los estudios sobre CGV.

56. La señora Pozas destacó que dos de las principales estrategias que utilizan las empresas latinoamericanas son: a) convertirse en un proveedor de una gran compañía automotriz, o de muchas compañías, y entonces engarzarse de este tipo de cadenas productivas, y b) convertirse en una transnacional regional en aquellos nichos de mercado donde se cuenta con algún tipo de ventaja que no puede ser fácilmente emulada por las transnacionales, como serían alimentos mexicanos congelados.

57. La señora Pozas precisó que desde la perspectiva de los pequeños productores las dificultades para romper las barreras de entrada son mucho más grandes, y van desde los códigos de barras, hasta otras barreras como los empaques de cartón y todos los procesos de logística. Además, añadió, que en el sector agropecuario los productos son perecederos, por lo que la respuesta que se tiene para poder remontar los altos costos de transacción es la asociación de productores y esto ha sido así desde siempre. Los mercados regionales aparecen como una alternativa.

58. Para concluir, la señora Pozas señaló que en los trabajos se observa que el efecto no siempre es positivo en el empleo, y en ocasiones, con la llegada de una transnacional o de un sector productivo con tecnologías nuevas, se destruyen segmentos de cadenas tradicionales establecidas regionalmente en un país, que llevan al desempleo a muchos trabajadores.

7. Discusión y comentarios

59. La señora Taeko Hoshino, Investigadora del IDE JETRO y de El Colegio de México, preguntó al señor René A. Hernández cuál es el grado de integración de las empresas locales en la cadena automotriz de México. Teniendo en cuenta la discusión entre México y Brasil sobre el sector automotriz, consultó también

sobre cómo se evalúa la competitividad en esta cadena, en particular si es apenas mediante una valuación de divisas o si hay otras metodologías.

60. El señor René A. Hernández, Oficial de Asuntos Económicos de la CEPAL, confirmó que hay una disputa entre México y Brasil sobre el sector automotriz, en que Brasil está demandando a México mayor contenido local en la producción de automóviles. Comentó que es importante tener en cuenta que los dos países tienen realidades muy distintas: México opera principalmente para satisfacer el mercado de los Estados Unidos, por lo que no tiene incentivo para agregarle valor local a esas exportaciones; Brasil destina la mayor parte de su producción al MERCOSUR y fundamentalmente al mercado brasileño. Continuó diciendo que es una disputa que todavía está en proceso de resolverse, y tal vez lleve a revisarse el acuerdo que han firmado entre ambos países.

61. Aclaró que Brasil, a través del BNDES, emprendió un programa de desarrollo de proveedores muy agresivo, lo que está alineado con la tradición de políticas nacionales del país desde los años setenta, donde se buscaba proteger la industria automotriz para lograr su desarrollo. Llamó la atención para las empresas instaladas ya sea en Brasil o bien en México que son empresas transnacionales, a diferencia de las de India o China, en los que hay una industria de producción de vehículos que es nacional.

62. Concluyó informando que el programa de desarrollo de proveedores de Brasil integra la industria de autopartes, concretando la visión de cadena y la tendencia hacia los proveedores secundarios.

63. La señora Karina Fernández-Stark, Senior Research Analyst de la Duke University, comentó que en la Duke University han estado trabajando en la parte de inclusión de pequeños y medianos productores en la cadena de valor del agro y les han identificado cuatro principales limitantes: el acceso a crédito, el acceso al mercado final, el acceso a la cooperación y el acceso a la capacitación, ya sea técnica o bien empresarial o incluso de habilidades sociales. Preguntó a la señora Sonia Lehmann qué otras limitantes se han encontrado para los productores en Ecuador.

64. La señora Sonia Lehmann, Asesora de la GIZ, confirmó que las cuatro limitantes mencionadas por la señora Karina Fernández-Stark son las que se aplican a cualquier grupo de pequeños productores que intentan insertarse en las cadenas: acceso a crédito, acceso a mercados, el tema de la asociatividad y la capacitación y la asistencia técnica que permiten resolver muchos de los problemas.

65. Agregó que los tres problemas más graves que han encontrado para que los pequeños productores se incorporen a las CGV, después del acceso al mercado, son: lograr inducir en los productores una mentalidad empresarial y un comportamiento que puede ir desde adquirir habilidades empresariales, poder enviar una oferta bien escrita, negociar contratos, utilizar el teléfono y manejar temas de certificaciones y de exclusividades; lograr calidad en los productos, por ejemplo, a través de certificaciones, estándares, inversiones en prácticas y procedimientos nuevos, en equipos nuevos y en infraestructura; acceso a servicios como agencias certificadoras, laboratorios, cadenas de frío, servicios empresariales, logística y transportes. Concluyó comentando que hay un gran espacio para discutir cuál es el rol del sector público para proveer cierta parte de estos servicios sin que eso se convierta en subsidios y, asimismo, discutir cuáles servicios pueden ser desarrollados por actores privados.

8. Cierre de Mesa

66. El señor Juan Carlos Moreno-Brid agradeció a los expositores y participantes el alto nivel de la reunión y alentó a continuar con este tipo de actividades y profundizar en los temas que se abordaron en esta jornada.

ANEXO
LISTA DE PARTICIPANTES

1. Colombia

Hernando J. Gómez Restrepo
Director
Office for the Use and
Implementation of the FTA with
the United States
hdojgomez@hotmail.com

2. Costa Rica

Irene Arguedas
Directora de Inversión
Ministerio de Comercio Exterior
irene.arguedas@comex.go.cr

Anabel González
Ministra
Ministerio de Comercio Exterior
anabel.gonzalez@comex.go.cr

Francisco Monge Ariño
Coordinador del Foro América del
Norte
Ministerio de Comercio Exterior
francisco.monge@comex.go.cr

Sandro Zolezzi
Director de Investigación
CINDE
szolezzi@cinde.org

Guillermo Zúñiga Arias
Consultor
Guillermo.zuniga@gmail.com

3. Ecuador

Sonia Lehmann
Asesora
GIZ
sonia.lehmann@giz.de

4. Estados Unidos de América

Justino de la Cruz
Economista Internacional
United States International Trade
Commission
Justino.DeLaCruz@usitc.gov

Karina Fernández-Stark
Senior Research Analyst
Duke University
karina.stark@duke.edu

Gary Gereffi
Profesor
Duke University
ggere@soc.duke.edu

William Powers
Economista Internacional
United States International Trade
Commission
william.powers@usitc.gov

Tim Sturgeon
Investigador
Massachusetts Institute of
Technology (MIT)
sturgeon@mit.edu

5. Guatemala

Peter Richter
Director de Proyecto
GIZ
peter.richter@giz.de

6. Honduras

Jorge Díaz Coto
Primer Director
Consejo Hondureño de la Empresa
Privada (COHEP)
jdiaz@ergo.hn, jdiaz@cyd.hn

7. Italia

Roberta Rabellotti
Profesora
Universita – Di Pavia
Roberta.rabellotti@gmail.com

8. Japón

Masayuki Fujimoto
Subdirector de Planeación
IDE-JETRO
Masayuni-fujimoto@ide.go.jp

Satoshi Inomata
Director
International Input-Output
Analysis Studies Group
IDE-JETRO
satoshi-inomata@ide.go.jp

Bo Meng
Investigador
IDE-JETRO
menghulu@gmail.com

9. México

Ana Patricia Abreu
Analista
Autoridad del Centro Histórico
abreupatric@gmail.com

René A. Alarcón
Representante
Oficina Regional para América
Latina y el Caribe
Centro de Comercio Internacional
alarcon@intracen.org

Nora Ambriz García
Directora General
Cámara Nacional de la Industria
Textil
nambriz@canaintex.org.mx

José Barrera
 Director de Programa de Maestría
 en Estudios Internacionales
 Instituto Tecnológico y de
 Estudios Superiores de Monterrey
 (ITESM)
 jose.barrera@itesm.mx

Flor Brown
 Profesora-Investigadora
 Posgrado en Economía
 Universidad Nacional Autónoma
 de México (UNAM)
 Brown@unam.mx

Erika Casamadrid
 Subdirectora de Fortalecimiento
 Secretaría del Medio Ambiente y
 Recursos Naturales
 (SEMARNAT)
 erika.casamadrid@semarnat.gob.mx

Rocío Cassaigne Hernández
 Gerente de Gestión de Tecnología
 CIATEQ, A.C.
 rocio.cassaigne@ciateq.mx

Fernando Clavijo
 Director General
 Estrategia y Análisis Económico,
 Consultores, S. C. (ESANE)
 fclavijo@infosel.net.mx

Luis de la Calle
 Director
 De la Calle, Madrazo, Mancera
 Consulting
 buzon@cmmsc.com.mx

Luz María de la Mora
 Profesora
 Centro de Investigación y
 Docencia Económicas, A.C.
 (CIDE)
 luzmaria.delamora@cide.edu

María de los Ángeles Pozas
 Profesora Investigadora
 El Colegio de México
 mapozas@colmex.mx

Saúl de los Santos
 Director
 AXIS – Centro de Inteligencia
 Estratégica
 ssantos@inteliaxis.com

Mauricio de María y Campos
 Director del IIDSES
 Universidad Iberoamericana A. C.
 camposmm43@gmail.com

Lilia Domínguez
 Profesora
 Facultad de Economía
 Universidad Nacional Autónoma
 de México (UNAM)
 ldv@unam.mx

Mario Alejandro Durán
 Profesor
 Sección de Estudios de Postgrado
 e Investigación
 Escuela Superior de Economía
 Instituto Politécnico Nacional
 (IPN)
 mdurans@ipn.mx,
 duranmario@hotmail.com

Gerardo Esquivel
 El Colegio de México
 gesquive@colmex.mx

Paola Félix Vásquez
 Ejecutiva de Innovación
 Consejo para el Desarrollo
 Económico de Sinaloa
 (CODESIN)
 idti@codesin.org.mx

Saraí Flores Ceballos
 Investigadora Asociada
 Consejo para el Desarrollo
 Económico de Sinaloa
 (CODESIN)
 ia.jatropa@codesin.org.mx

Daniela Flores Rico
 Asesora
 Secretaría de Economía
 daniela.flores@economia.gob.mx

Víctor Fuentes de la Sancha
 Subdirector de Evaluación y
 Seguimiento de Negociaciones
 Secretaría de Economía
 victor.fuentes@economia.gob.mx

Manuel García Álvarez
 Profesor
 Facultad de Economía
 Universidad Nacional Autónoma
 de México (UNAM)
 antares1694@gmail.com

Celso Garrido
 Profesor
 Universidad Autónoma
 Metropolitana – Azcapotzalco
 cgn@prodigy.net.mx

Beatriz M. Gómez M.
 Maestrante
 Universidad de Guadalajara
 bmgm_ice@hotmail.com

Lourdes Gómez Nava
 Directora Ejecutiva de
 Oportunidades de Negocios
 Proméxico
 lourdes.gomez@promexico.gob.mx

Roberto Guadarrama
 Director General
 Instituto para la Planeación del
 Desarrollo A. C.
 vgs2030@ipdmex2030.org

Taeko Hoshino
 Investigadora
 IDE JETRO y El Colegio de
 México
 hosino@ide.go.jp

Martín López Jaimes
 Coordinador BDP
 Comisión de Estudios del Sector
 Privado para el Desarrollo
 Sustentable
 lopez_m@cce.org.mx,
 cespedes@cce.org.mx

Jimena Méndez
Universidad Nacional Autónoma
de México (UNAM)
jmendez@colmex.mx

Humberto Merritt
Profesor-Investigador
Centro de Investigaciones
Económicas, Administrativas y
Sociales (CIECAS)
Instituto Politécnico Nacional
(IPN)
hmerritt@ipn.mx

Jordy Micheli Thirión
Investigador
Departamento de Economía
Universidad Autónoma
Metropolitana – Azcapotzalco
jomicheli@correo.uam.azc.mx,
jordy.micheli@gmail.com

Cuauhtémoc Modesto López
Profesor-Investigador
Facultad de Economía
Universidad Autónoma de San
Luis Potosí
prospectiva_economica@yahoo.co
m.mx

Grecia Molina
Subdirectora de Negociaciones
Comerciales Internacionales
Secretaría de Economía
grecia.molina@economia.gob.mx

José Morales González
Presidente
Comisión de Vinculación
Internacional
Consejo Económico y Social de
Jalisco (CESJAL)
jmorales@uag.mx

Rubén Oliver Espinoza
Profesor-Investigador
Centro de Investigaciones
Económicas, Administrativas y
Sociales (CIECAS)
Instituto Politécnico Nacional
(IPN)
roliver@ipn.mx

Bernardo Olmedo
Profesor-Investigador
Instituto de Investigaciones
Económicas
Universidad Nacional Autónoma
de México (UNAM)
bolmedo@unam.mx

Araceli Ortega
Profesora Investigadora
EGAP
Instituto Tecnológico y de
Estudios Superiores de Monterrey
(ITESM)
araceli.ortega@itesm.mx

José Rafael Peña de la Cruz
Coordinador de Acciones
Institucionales
Secretaría del Medio Ambiente y
Recursos Naturales
(SEMARNAT)
rafael.pena@semarnat.gob.mx

Martín Puchet
Profesor e Investigador Titular
Universidad Nacional Autónoma
de México (UNAM)
anyul@unam.mx

Berenice Ramírez
Investigadora Titular
Instituto de Investigaciones
Económicas
Universidad Nacional Autónoma
de México (UNAM)
berenice@unam.mx

Guillermo Real Neri
Asesor
Secretaría de Economía
guillermo.real@economia.gob.mx

Erika Ruiz Manzur
Directora de Proyectos
CECIC
erikamanzur@gmail.com

José Romero
Profesor-Investigador
Centro de Estudios Económicos
El Colegio de México
jromero@colmex.mx

Carlos Salgado
Director de Documentación e
Información
INMUJERES
cfsalgado@inmujeres.gob.mx

Seyka V. Sandoval
Profesora
Universidad Nacional Autónoma
de México (UNAM)
seyka.v@gmail.com

Claudia Schatan
Consultora
México
claudiaschatan8@gmail.com

Victoria Silva
Investigadora
Centro de Investigaciones
Económicas, Administrativas y
Sociales (CIECAS)
Instituto Politécnico Nacional
(IPN)
victoria@fisica.unam.mx

Isidro Soloaga
Profesor
El Colegio de México
isolaga@colmex.mx

Elisa Suárez
Asistente de Investigación
CEDUA
El Colegio de México
resuarez@colmex.mx

Arturo Torre
Director de Industrias Eléctrica y
Electrónica
Secretaría de Economía
arturo.torre@economia.gob.mx

Arturo Uribe Avin
Secretario General
Consejo Económico y Social de
Jalisco (CESJAL)
secretariogeneral@cesjal.org,
asistente.sg@cesjal.org

Gustavo Vega Cánovas
 Director Relaciones
 Internacionales
 El Colegio de México
 gvega@colmex.mx

Román Vidal Tamayo
 Director de la Red de Negocios
 Internacionales
 Cámara Nacional de Comercio de
 la Ciudad de México
 roman.vidal@gmail.com

René Villarreal
 Presidente
 Centro de Capital Intelectual y
 Competitividad, A. de C.V.
 renevia@cecicmx.com

Daniel Villavicencio
 Profesor-Investigador
 Posgrado de Economía
 Universidad Autónoma
 Metropolitana
 dvillavic@correo.xoc.uam.mx

Mariam Yitani Baroud
 Directora de Desarrollo de
 Negocios
 Cámara Nacional de la Industria
 Textil
 myitani@canaintex.org.mx

10. Países Bajos

Carlos Montalvo
 Senior Scientist
 TNO
 carlos.montalvo@tno.nl

Marcel Timmer
 Profesor
 University of Groningen
 m.p.timmer@rug.nl

11. Organismos internacionales Banco de Desarrollo de América Latina

Marco Kamiya
 Ejecutivo Principal
 Dirección de Políticas Públicas y
 Competitividad
 Banco de Desarrollo de América
 Latina, CAF
 mkamiya@caf.com

Banco Interamericano de Desarrollo

Mercedes Araoz
 Representante
 IADB
 mercedesar@iadb.org

Juan Blyde
 Senior Trade Economist
 IADB
 juanbl@iadb.org

Carlo Pietrobelli
 Economista Líder
 IADB
 carlop@iadb.org

Banco Mundial

Augusto de la Torre
 World Bank
 adelatorre@worldbank.org

Daniel Lederman
 World Bank
 dlederman@worldbank.org

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

José Antonio Ardavín
 Director
 Centro de la OCDE en México
 para América Latina
 OCDE
 rocio.medina@oecd.org

Koen De Backer
 Senior Economist
 OECD
 koen.debacker@oecd.org

Sebastien Miroudot
 Senior Trade Policy Analyst
 OECD
 sebastien.miroudot@oecd.org

Dirk Pilat
 Head, Structural Policy Division
 OECD
 dirk.pilat@oecd.org

Raed Safadi
 Deputy Director
 Trade and Agriculture Directorate
 OECD
 raed.SAFADI@oecd.org

Organización Mundial del Comercio

Hubert Escaith
 Jefe de Estadísticas
 Organización Mundial del
 Comercio
 hubert.escaith@wto.org

12. Organismos de las Naciones Unidas

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

Ricardo Bisso
 Asesor Principal en
 Competitividad Productiva
 PNUD
 ricardo.bisso@undp.org

Lucía Sanmiguel
 Cooperante del Gobierno Vasco
 Programa de Competitividad e
 Integración Productiva
 PNUD
 lucia.sanmiguel@undp.org

UN Statistics Division

Ronald Jansen
Chief, Trade Statistics Branch
UN Statistics Division
jansen1@un.org

**Comisión Económica para
América Latina y el Caribe,
Sede en Santiago de Chile
División de Comercio
Internacional e Integración**

José Durán
Oficial de Asuntos Económicos
CEPAL
jose.duran@cepal.org

René Hernández
Oficial de Asuntos Económicos
CEPAL
rene.hernandez@cepal.org

Nanno Mulder
Economic Affairs Officer
CEPAL
nanno.mulder@cepal.org

Sebastián Castresana
Consultor
CEPAL
sebastian.castresana@cepal.org

**Comisión Económica para
América Latina y el Caribe,
Sede Subregional en México**

Hugo Beteta
Director
CEPAL
marcela.hernandez@cepal.org

Juan Carlos Moreno-Brid
Director Adjunto
CEPAL
juancarlos.moreno@cepal.org

Jorge Mario Martínez
Oficial a Cargo de la Unidad de
Comercio Internacional e Industria
CEPAL
jorgemario.martinez@cepal.org

Bruno Antunes
Oficial de Asuntos Económicos
CEPAL
bruno.antunes@cepal.org

Humberto García
Oficial de Asuntos Económicos
CEPAL
humberto.garcia@cepal.org

Ramón Padilla
Oficial de Asuntos Económicos
CEPAL
ramon.padilla@cepal.org

María Luisa Díaz de León
Información Pública
CEPAL
marialuisa.diaz@cepal.org

Martha Cordero
Asistente de Investigación
CEPAL
martha.cordero@cepal.org

Yannick Gaudin
Asistente de Investigación
CEPAL
yannick.gaudin@cepal.org

Juan Carlos Rivas
Asistente de Investigación
CEPAL
juancarlos.rivas@cepal.org

Patricia Rodríguez
Asistente de Investigación
CEPAL
patricia.rodriguez@cepal.org

Indira Romero
Asistente de Investigación
CEPAL
indira.romero@cepal.org

Raúl Parra
CEPAL
raul.parra@cepal.org