



NACIONES UNIDAS



SEDE SUBREGIONAL EN MÉXICO

Distr.  
LIMITADA

LC/MEX/L.1146 (SEM.218/2)  
30 de mayo de 2014

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE VÍNCULOS  
ENTRE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOCALES  
Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR**

*(México, D.F., 13 de marzo de 2014)*



## ÍNDICE

ANTECEDENTES .....	5
A. ASISTENCIA Y ORGANIZACIÓN DE LOS TRABAJOS .....	7
1. Lugar y fecha .....	7
2. Asistencia .....	7
3. Temario .....	7
4. Sesión inaugural .....	7
5. Sesión de clausura .....	7
B. DESARROLLO DE LA REUNIÓN .....	8
1. Apertura y bienvenida de la Mesa .....	8
2. Exposición: Participación de las PYMES como proveedoras de servicios en cadenas de valor de bienes .....	8
3. Impacto de las certificaciones de calidad en las exportaciones de servicios de TI en Chile .....	9
4. Reformulación de la agenda sobre comercio de servicios de América Latina .....	11
5. Discusión y comentarios .....	13
6. Cierre de Mesa .....	15
ANEXO: LISTA DE PARTICIPANTES .....	17



## ANTECEDENTES

1. La conferencia sobre “Vínculos entre proveedores de servicios locales y las cadenas globales de valor” se enmarcó en la Reunión titulada “Internacionalización e innovación de servicios: nuevas fuentes del desarrollo productivo en América Latina”, organizada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Colegio de México (COLMEX), el Colegio de la Frontera Norte (COLEF), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el World Trade Institute (WTI).
2. Los servicios desempeñan un papel predominante en las estructuras económicas de América Latina, que se expresa por su gran peso económico (más del 50% del PIB) y por la generación de empleo (más de la mitad del total), junto con una proporción creciente en el comercio internacional, sobre todo cuando este último se mide por valor agregado. Los servicios, lejos de constituirse como un sector autónomo con respecto al industrial, deben su crecimiento a la progresiva racionalización iniciada durante los años ochenta en la cadena de producción manufacturera. En la actualidad, la competitividad de los países, vinculada con su capacidad para atraer o conservar en su territorio parte del valor generado en el sistema mundial, depende del grado de escalamiento del sector servicios en la cadena de valor global.
3. El papel que tienen los servicios genera una serie de retos y oportunidades para el diseño de políticas públicas y para los estudios académicos, principalmente en lo relacionado con: el desempeño de la productividad en los servicios; la participación en cadenas globales de valor y en su escalamiento; el impacto de los marcos regulatorios en el desarrollo del sector; su vinculación con los procesos de innovación, y la calidad de los empleos generados. El objetivo de esta reunión fue dar respuesta a algunos de estos planteamientos y promover el diálogo entre investigadores y diseñadores de política pública. En seguida, se incluye la información sobre la organización, la dinámica y las conclusiones de la reunión.



## **A. ASISTENCIA Y ORGANIZACIÓN DE LOS TRABAJOS <sup>1</sup>**

### **1. Lugar y fecha**

4. La conferencia “Vínculos entre proveedores de servicios locales y las cadenas globales de valor” se llevó a cabo en el auditorio Alfonso Reyes del Colegio de México, en México, D. F., el 13 de marzo de 2014.

### **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, academia y entidades especializadas.

### **3. Temario**

6. Se adoptó el siguiente temario:

1. Apertura y bienvenida de la Mesa
2. Participación de las PYMES como proveedoras de servicios en cadenas de valor de bienes
3. Impacto de las certificaciones de calidad de las exportaciones de servicios de TI en Chile
4. Reformulación de la agenda sobre comercio de servicios de América Latina
5. Discusión y comentarios.
6. Cierre de la Mesa

### **4. Sesión inaugural**

7. La apertura de la Mesa estuvo a cargo del señor Jorge Mario Martínez Piva, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México. El señor Martínez Piva agradece a todos y al COLMEX por su excelente apoyo en la realización de la reunión.

### **5. Sesión de clausura**

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

---

<sup>1</sup> Véase la lista de participantes en el anexo.

## B. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

### 1. Apertura y bienvenida de la Mesa

9. El señor Jorge Mario Martínez Piva dio la bienvenida a los miembros del *podium* y a los demás presentes, e hizo un breve discurso inaugural. Subrayó que el tema de los servicios y sus respectivas cadenas de valor no cuentan con el instrumental de medición que esté a la altura de su importancia económica. Sin embargo, dado que los servicios significan más del 50% del producto interno bruto (PIB) en la mayoría de los países, es necesario tomar acciones para solucionar este vacío de información. En el caso de la mesa, expresó, se puso énfasis en los vínculos que existen entre los servicios y las cadenas globales de valor, así como en identificar cómo se vinculan los servicios locales a una cadena de valor internacional.

### 2. Exposición: Participación de las pymes como proveedoras de servicios en cadenas de valor de bienes

10. La primera exposición, sobre “Participación de las PYMES como proveedoras de servicios en cadenas de valor de bienes” estuvo a cargo de los señores Ramón Padilla y Nahuel Oddone, de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México.

11. Durante su intervención, el señor Padilla mencionó que el objetivo del estudio, sobre el que se basó su ponencia, fue analizar el aporte de la oferta de servicios especializados –entendidos como servicios que aportan valor agregado de cierta intensidad en conocimiento tecnológico y uso de tecnologías– al escalamiento tecnológico de cadenas de valor.

12. El señor Padilla mencionó que los trabajos sobre el comercio y la política industrial en América Latina han mostrado que existe una débil vinculación entre el desempeño exportador de manufacturas en la subregión norte de América Latina y el crecimiento económico. Señaló que entre las razones que explican este débil vínculo se encuentran: escasos encadenamientos productivos, baja complejidad de los procesos productivos de la cadena de valor e insuficiente incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

13. La obtención de la evidencia empírica del trabajo que presenta el señor Padilla surgió de un proceso de acompañamiento técnico de la CEPAL en El Salvador y Guatemala, realizado en 2013, cuyo objetivo fue ayudar a fortalecer cadenas de valor. En el proceso, añadió, se estudiaron a detalle cuatro cadenas, tres agroindustriales: camarón de cultivo, en El Salvador; productos maderables y hortalizas no tradicionales, en Guatemala, y una de manufactura: ropa deportiva en El Salvador.

14. La metodología de cadenas de valor desarrollada por la CEPAL, mencionó el expositor, consta de seis pasos: a) definición de metaobjetivos; b) selección de cadenas; c) diagnóstico (identificación de cuellos de botella y restricciones); d) mejores prácticas; e) elaboración de estrategias, y f) lanzamiento. El señor Padilla puntualizó que el diagnóstico y las mejores prácticas de servicios fueron insumos importantes para el análisis de la participación de las pymes como proveedoras de servicios en cadenas de valor de bienes.

15. A manera de ejemplificación, el señor Padilla señaló que existen diversos servicios especializados que contribuyen al escalamiento de cada uno de los eslabones y de la cadena en su conjunto; por ejemplo: investigación y desarrollo, mercadeo, diseño, certificaciones, empaquetado, almacenamiento, logística, investigación del mercado, servicios posventa y asistencia técnica, mientras que existen servicios que son



transversales a las cadenas: educación y capacitación, servicios financieros y seguros, servicios legales, servicios de telecomunicaciones, seguridad, contabilidad, entre otros.

16. En el caso de la cadena de productos maderables en El Petén, Guatemala, el señor Padilla indicó las principales restricciones identificadas en la cadena: bajo valor agregado; tecnología obsoleta; falta de capacitación en términos de calidad y buenas prácticas internacionales; inadecuada explotación del bosque, y falta de financiamiento. Posteriormente, basado en un análisis de mejores prácticas internacionales, identificó el papel de los servicios especializados para el escalamiento tecnológico de la cadena en cuatro áreas: a) investigación y desarrollo, y asistencia técnica; b) servicios de capacitación especializada; c) servicios financieros, y d) inteligencia de mercado.

17. El señor Carlos Nahuel Oddone presentó el análisis de la cadena de camarón de cultivo en El Salvador y señaló las tres principales restricciones encontradas: la gestión de los intermediarios sin pautas de calidad ni cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias; el volumen reducido de camarones plantados por metro cuadrado, y la mala conservación de los insumos que utilizan los camaricultores. Posteriormente, el señor Oddone mencionó que, en el marco de las estrategias definidas para las cadenas, se identificaron cuatro servicios especializados orientados al escalamiento de la misma: a) investigación y desarrollo, y asistencia técnica; b) procesos de certificación; c) transporte y comercialización, y d) servicios tecnológicos.

18. En la cadena de hortalizas no tradicionales en Guatemala, el señor Oddone mencionó que dentro de las hortalizas no tradicionales se encuentran: guisantes, calabacín, arvejas, mini zanahorias, mini maíz, entre otros. Añadió que Guatemala es el mayor proveedor de arveja a los Estados Unidos, capturando el 46,1% de dicho mercado. Por último, el señor Oddone señaló que los principales tipos de servicios identificados para el escalamiento de la cadena de hortalizas no tradicionales fueron: a) certificaciones y mejores prácticas internacionales; b) investigación y desarrollo, y asistencia técnica, y c) información de mercado.

19. Para finalizar su presentación, el ponente destacó cuatro reflexiones finales: a) los servicios especializados pueden ayudar al escalamiento tecnológico en todos los eslabones de la cadena, sobre todo porque mejoran el rendimiento de los insumos, y las certificaciones favorecen mejoras de competitividad y productividad; b) los servicios especializados representan una oportunidad para incrementar valor agregado y la participación de mYPES locales, además de que permiten incrementar la participación que tienen ciertos actores sobre la apropiación del valor agregado de la cadena; c) el análisis de cadenas de valor posibilita identificar espacios para la política pública, en temas como: la oferta de servicios públicos, el apoyo para la creación de empresas de servicios especializados y el financiamiento a servicios especializados; d) es importante poner en relieve la importancia del análisis comparado de cadenas de valor para identificar buenas prácticas que contribuyan al escalamiento. En este sentido, la metodología desarrollada por la CEPAL ha resultado fundamental para dicho propósito.

### **3. Impacto de las certificaciones de calidad en las exportaciones de servicios de TI en Chile**

20. La segunda exposición, sobre “Impacto de las certificaciones de calidad en las exportaciones de servicios de TI en Chile” estuvo a cargo de la señora Marcela Gómez, investigadora del Instituto Estudios Internacionales de la Universidad de Chile y el señor Nanno Mulder, Oficial de Asuntos Económicos de la CEPAL.

21. La señora Gómez inició su exposición señalando que el objetivo principal del estudio que presentaron fue determinar el impacto de las certificaciones de calidad en el impulso de las exportaciones de servicios de las industrias de la tecnología de la información (TI). Mencionó que estas industrias conforman uno de los sectores más nuevos y dinámicos dentro del comercio de servicios y que el cambio en la dinámica mundial ha generado nuevas oportunidades para las empresas proveedoras. Sin embargo, mencionó que existe una

gran competencia dentro y fuera de la región latinoamericana por aprovechar estas oportunidades. En este contexto, añadió que si Chile quiere desarrollar una industria de servicios TI competitiva, debe fortalecer su industria, incorporando elementos diferenciadores enfocados en la calidad de servicios mediante las certificaciones de calidad internacional.

22. La expositora expresó que en la última década se ha observado una evolución de las exportaciones de servicios TI en Chile. Sin embargo, señaló, los países avanzados requieren la presentación de certificaciones de calidad para poder entrar a sus mercados. En este sentido, destacó las certificaciones internacionales más importantes en el sector TI: la ISO9001, la CMMI (Modelo de Madurez de Capacidades Integradas) y la TickIT. La primera es una familia de estándares para la gestión de la calidad de carácter sectorial; ésta es la menos costosa y menos compleja en su implementación. La segunda se enfoca en la calidad para las empresas. Surgió como requerimiento del Gobierno de Estados Unidos para mejorar la calidad de los servicios. Ésta define cinco modelos de madurez. Es costosa y compleja en su implementación. Finalmente, la tercera certificación surgió en el Reino Unido como marco de referencia para la contratación de los servicios TI, y trata de un conjunto de buenas prácticas.

23. La señora Gómez especificó que, generalmente, los costos de certificación dependen del tamaño de la empresa, de la brecha del estado actual de la empresa en calidad y de la exigencia del mercado. La norma ISO9001, la más demandada, ha crecido fuertemente en América Latina en los últimos tres años, principalmente en Colombia, Brasil y Argentina. A nivel mundial, los países líderes en certificación son China, Japón e Italia. La certificación global TickIT, con gran demanda en los mercados de Europa y Asia, es de incorporación reciente en Sudamérica, al igual que la certificación CMMI, cuya presencia es importante en Asia y Norteamérica.

24. La señora Gómez precisó que para llevar a cabo el estudio utilizaron la base de datos de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnología de Información (ACTI), principal referente en el sector privado chileno. El estudio, apuntó, se elaboró a partir de un cuestionario distribuido a los 110 socios de la ACTI. Se obtuvieron 44 respuestas. La estratificación por tamaño de las empresas se realizó de acuerdo con su facturación anual. Según ésta, el 21% de las empresas IT chilenas son pequeñas, el 41% medianas y el 33% grandes. El 67% de la muestra exporta servicios TI, de las cuales el 50% corresponde a la pequeña y mediana empresa y el otro 50% a la grande. El 46% de las empresas exporta desde hace más de 4 años, y de éstas, el 85% cuenta con alguna certificación de calidad.

25. En cuanto a los ingresos anuales totales que las empresas declaran, la señora Gómez señaló que entre un 0% y 20% corresponde a facturación en el extranjero en 67% de las empresas. Un 30% de los servicios vendidos son derivados del *software*. Los principales mercados de exportación son Colombia y Perú, seguidos por Norteamérica.

26. La expositora mencionó que en Chile el 70% de las empresas TI cuenta con alguna certificación (33% con ISO9001, 23% con CMMI y 13 con IT) y que entre los motivos que las llevan a certificarse se encuentran: a) mejora en los procesos; b) aumento en las ventas, y c) incremento en la participación local. Adicional al beneficio del alza en las ventas, las empresas mencionan como incentivo una reducción en los tiempos de entrega y en los costos. Sin embargo, la señora Gómez expresó que un 67% de las empresas chilenas no conoce cuáles son las certificaciones que deben de tener para exportar a determinados mercados. Entre los mayores obstáculos que enfrentan las empresas para certificarse se encuentran la falta de recursos, de apoyo organizacional y de información sobre los requisitos necesarios para iniciar un proceso. En Chile sólo el 21% de las empresas encuestadas ha recibido apoyo por parte de la Corporación de Fomento (CORFO) y de ACTI para la certificación.

27. La señora Gómez explicó asimismo que la principal conclusión a la que llegaron en el estudio fue que existe una relación de buen desempeño entre la certificación y la permanencia de la empresa en el mercado. Entre algunas recomendaciones mencionó: la necesidad de ampliar el mapa exportador; de reducir los obstáculos identificados mediante una visión público-privada compartida, generando programas conjuntos de apoyo; desarrollar una guía sobre requisitos y procesos; crear asociaciones entre las empresas certificadas y las que aún no lo están para poder compartir experiencias, así como analizar incentivos a nivel país para poder certificarse.

28. La expositora finalizó señalando que en Argentina, por ejemplo, el número de empresas con certificación es elevado porque cuentan con incentivos de rebaja en los impuestos de hasta casi un 60% y tienen mucho apoyo de la Cámara de Exportadores de Servicios Informáticos (CESI).

#### **4. Reformulación de la agenda sobre comercio de servicios de América Latina**

29. La tercera exposición titulada “Reformulación de la agenda sobre comercio de servicios de América Latina” estuvo a cargo del señor Joaquín Piña, Oficial de la Cámara de Comercio de Santiago.

30. En su intervención, el señor Piña mencionó que América Latina tiene el gran desafío de impulsar el comercio de servicios intrarregional. Añadió que para ello es necesario reformular la agenda sobre comercio de servicios. En esta tarea, expresó, se debe impulsar a que la pyme de servicios escale del plano doméstico al internacional por medio de políticas públicas que eliminen los obstáculos actuales.

31. El señor Piña apuntó que hasta el momento la política comercial de los países en esta materia se ha concentrado en la negociación de capítulos de servicios, en el marco de los tratados de libre comercio suscritos. No obstante, señaló que gran parte de los obstáculos que enfrentan las empresas de servicios se debe a la existencia de una estructura tributaria y normativa aplicable al comercio de servicios, diseñada sobre la experiencia del comercio de bienes. En este contexto, las empresas exportadoras de servicios se están desempeñando en un ambiente poco amigable, con una regulación y normativa tributaria excesivamente compleja.

32. Aunado a lo anterior, el señor Piña indicó que América Latina carece de una normativa regulatoria y tributaria homogénea y armónica entre países, sectores y modo de suministro del comercio de servicios, que genera inequidades y distorsiones. Entre éstas se encuentra una mayor incertidumbre en las transacciones, ineficiencias y pérdidas de competitividad de los actores privados y un significativo obstáculo para el desarrollo del comercio intrarregional. Adicionalmente, los avances tecnológicos y el desarrollo del comercio *online* y los servicios prestados en la nube han planteado nuevos desafíos a la regulación internacional y doméstica. La eliminación de estos cuellos de botella debería ser parte de una agenda latinoamericana para la facilitación del comercio de servicios.

33. El señor Piña mencionó que existe un escaso impacto de los capítulos de servicios de acuerdos comerciales en las empresas. Desde el punto de vista de la negociación, algunas posibles causas son que no existen reducciones significativas en las barreras; existe una transparencia limitada y se observan escasos avances en el movimiento físico de profesionales y de personas. El señor Piña destacó que el hecho de que las negociaciones comerciales no hayan bajado al plano doméstico provoca que los conceptos básicos sobre los cuales los países negocian los capítulos de servicios colisionen con la normativa tributaria interna. El expositor agregó que otras posibles causas se deben a que el comercio intrarregional en América Latina es un comercio de carácter netamente técnico y de asesorías, actividades que en los países tienen escasa regulación.

34. El señor Piña también expresó que los países de América Latina no reconocen como exportación cualquier envío de servicios al exterior. Esto implica que no todo envío está amparado en un documento y/o factura de exportación, lo que genera incertidumbre en el exportador. En el caso de Chile, enfatizó, sólo el 10% de las exportaciones de servicios se encuentran amparadas en un documento de exportación. En este sentido, el ponente mencionó que ante esta situación las PYMES deben hacer ajustes para quedar cubiertas por un documento de exportación por lo que realizan exportaciones mixtas, lo que trae consigo problemas relacionados con el IVA y una consiguiente pérdida de competitividad.

35. En materia de aspectos regulatorios de exportación de servicios, el señor Piña señaló que existe una gran asimetría entre los países latinoamericanos. Por ejemplo, Ecuador no tiene una normativa específica para el tratamiento de la exportación de servicios; sin embargo, el IVA afecta a toda la actividad económica del país. De esta forma, en la exportación ecuatoriana de servicios, la factura va a ir cargada de IVA. Argentina, por el contrario, tiene una norma interna y tiene IVA de origen, lo que significa que cierto número de exportaciones de servicios serán considerados por la normativa interna y presentarán una factura exenta de IVA. En el caso de Chile, el país tiene una normativa interna, pero no todos los sectores de servicios son considerados de exportación. Colombia tiene una normativa interna y también tiene el IVA de origen que le afecta a la empresa. El caso de México es similar al de Chile. Perú hace un par de años dictó una ley sobre exportaciones de servicios, en la cual reconocía los cuatro modos de suministro como exportación de servicios, pero posteriormente salieron dos decretos en los que solamente quedó considerado como exportación el modo uno. Por su parte, Uruguay tiene una normativa interna para fomentar la exportación de servicios limitada a ciertos sectores.

36. En la misma línea, el señor Piña apuntó que la definición de exportación de servicios varía entre países. Por ejemplo, en Argentina se define como prestaciones de servicios efectuadas en el país y destinadas a ser utilizadas económicamente en el exterior. El caso de Colombia es parecido al de Argentina. En Chile el Servicio Nacional de Aduana indica cuáles son los servicios calificados como exportación. En México el único requisito es que el servicio sea prestado por personas residentes en el país y aprovechados en el extranjero. En Perú los Decretos Legislativos 1119 y 1125 consideraron únicamente al comercio transfronterizo. Por último, en Uruguay se considera exportación de servicios a aquellos servicios que sean prestados a personas del exterior y aprovechados en el exterior.

37. Con respecto a la tributación internacional, el señor Piña detalló que las pymes que quieran exportar están afectas por impuestos directos e indirectos que deben ser asumidos por la empresa proveedora, el cliente o ambos actores. Si lo asume la empresa exportadora, se trata de un costo de producción. En cuanto al país exportador, comentó, el costo se ve afectado por el impuesto a la renta y el IVA, dependiendo si la empresa está calificada como exportadora o no. Mientras que en lo que concierne al país importador, existen diferencias entre países con relación a los impuestos indirectos, la retención a la renta y el IVA.

38. En el tema de la doble tributación internacional que afecta el comercio de servicios, el señor Piña señaló que, en general, en los países de América Latina se aplican dos sistemas tributarios: el sistema de renta mundial y el sistema de renta territorial. En el primero los domiciliados tributan por renta de fuentes doméstica y mundial, y los no domiciliados tributan por fuente doméstica. En el caso de la renta territorial, los domiciliados y no domiciliados tributan por renta de fuente doméstica.

39. El señor Piña mencionó que con el incremento de canales más dinámicos en el tema de comercio de servicios en los últimos años, los países han adoptado políticas tributarias agresivas, en las que han asumido el derecho a cobrar impuestos por el solo hecho de ser la fuente pagadora de la renta. La aplicación de este principio por parte de los países ha llevado a cambios en configuración de la doble tributación anteriormente explicada.

40. En este contexto, el señor Piña señaló que debido a que todos los países quieren retener impuestos, cuando no existe un tratado de doble tributación, la empresa que exporta tendrá que pagar impuestos en el país destino. En este punto, añadió, los países tienen dos vías de solución: unilateral o bilateral. La primera generalmente es bastante restrictiva en su uso porque presenta diversos inconvenientes como el reconocimiento de documentos, mientras que la segunda conlleva la suscripción de convenios de doble tributación basados en modelos de la OCDE.

41. En materia de los acuerdos de doble tributación en América Latina, el señor Piña mencionó que existe un escaso número de convenios intrarregionales vigentes. Por ejemplo, Argentina tiene 16 acuerdos de doble tributación, pero sólo dos intra-América Latina. Chile tiene 25 acuerdos, de los cuales seis son intrarregionales, lo que lo convierte en el país con el mayor número de acuerdos a nivel latinoamericano. Ecuador tiene 12 acuerdos vigentes más un convenio con la Comunidad Andina de Naciones; de éstos, cuatro son acuerdos intrarregionales. México tiene 43 acuerdos de doble tributación vigentes, de los cuales cinco se firmaron con América Latina. Uruguay tiene 16 acuerdos vigentes y sólo tres intrarregionales. Sin embargo, el expositor indicó que existe obsolescencia en algunos de estos tratados. Algunos tienen más de 50 años y su mayor obsolescencia radica en el tema del establecimiento permanente, término que al referirse a cosas físicas no tiene forma alguna de responder al comercio de servicios actual.

42. Para finalizar su presentación, el señor Piña destacó que la nueva agenda de la política comercial de los países debe centrarse en los siguientes aspectos: a) convergencia entre la política comercial en el sector servicios y la política tributaria; b) coherencia entre la política tributaria y la regulación doméstica sobre comercio de servicios; c) mayor calidad de regulación doméstica; d) reconocimiento mutuo de documentos emitidos por los países; e) difusión sobre tributos exigidos por los países; f) importación de servicios, que debiera regularse en los países, y g) instrumentos internacionales que se adapten a las transacciones de intangibles.

## 5. Discusión y comentarios

43. El señor Alfredo Hualde, del Colegio de la Frontera Norte, partiendo de la premisa de que las certificaciones están muy ligadas al tamaño de las empresas, y dado a su alto costo, preguntó si en mercados de *software*, como el de Argentina, con alto número de empresas certificadas, existe un sector de empresas medianas importante como en México. En este último país, aclaró, hace seis o siete años se tenían grandes empresas transnacionales, pocas empresas nacionales y un gran sector de pequeñas y microempresas con pocos recursos. Adicionalmente, cuestionó si los incentivos a la certificación eran directos o fiscales.

44. El señor Héctor Galván, de la empresa Caravel Global Trade, preguntó cómo se podía empatar la necesidad de innovación y creatividad en la industria de servicios con la realidad de México, especializado en procesos productivos intensivos en mano de obra. También interrogó qué recomendaciones se podrían implementar para que las universidades prepararan los activos necesarios.

45. Otra de las preguntas de los participantes fue si en la investigación de las cadenas globales de valor se consideró el efecto del costo de la contratación de servicios especializados, ya que para una pyme no se justifica la contratación de una consultoría de servicios financieros, por ejemplo, al menos en el corto y mediano plazo. Este tipo de empresas, comentó, generalmente prefiere invertir en otra cosa. Incluso, señaló que la contratación de servicios especializados podría considerarse por algunas empresas como una barrera para su crecimiento.

46. El señor Jordy Micheli, de la Universidad Autónoma de México, preguntó a los señores Oddone y Padilla si contaban con datos duros sobre el control que tienen los intermediarios en las cadenas de

producción. A la señora Gómez le solicitó hablar un poco más del porcentaje que las empresas TI en Chile dedican al mercado interno frente al de exportación. Adicionalmente, cuestionó si en Chile había una oferta importante de certificación, considerando que ésta es una necesidad provocada por las mismas empresas certificadoras. Finalmente, preguntó cómo era la oferta educativa en Chile en términos de especialización.

47. En una última intervención, se interrogó a los señores Oddone y Padilla sobre la posibilidad de determinar el porcentaje de aportación de los servicios en las cadenas de producción mediante las cuentas nacionales. En esta misma intervención se opinó que la nueva agenda no está limitada a la fiscalidad y que es uno de los temas que habría que corregir, ya que la agenda es más amplia y debe incluir cuestiones de desarrollo y cambios de transferencia productiva, similar a los ejemplos de algunos países de Asia.

48. La señora Marcela Gómez, en respuesta a las empresas de TI en Argentina, señaló que en un estudio realizado por la Cámara de Empresas de *Software* y Servicios Informáticos (CESSI) de ese país, se determinó que del 55% de sus empresas que exporta, el 32% cuenta con una certificación de calidad (63% de éstas con la ISO9001 y 14% con la CMMI). Estas empresas obtienen una reducción de hasta un 60% de los impuestos por parte del Estado. Con respecto a la pregunta del señor Micheli, sobre la descripción de empresas TI en Chile, la señora Gómez mencionó que en ese país un 70% de las empresas cuenta con alguna certificación de calidad internacional y un 67% exporta. La necesidad de una certificación más allá de un requisito, se ha convertido en una ventaja frente a los competidores. En el sector público, por ejemplo, hay proyectos para empresas de TI, en donde no se exige, pero es un requisito deseable y puede presentar una desventaja frente a los demás. Argentina tiene un alto porcentaje de industria TI con certificaciones de calidad. En Colombia, el 55% de sus empresas TI cuenta con alguna certificación; en Uruguay, el 52%.

49. El señor Padilla expresó su acuerdo en que tener acceso a los servicios especializados puede ser una restricción por su costo. Por tal razón, gran parte de estos servicios son financiados por ONG y gobierno. No obstante, comentó, que estos servicios tienen un alto impacto en el valor agregado de los bienes. La creación de mecanismos de apoyo debe considerarse en los temas de política pública. Con relación a la medición de la participación de los servicios en las cadenas, señaló que el problema de la matriz de insumo-producto es que es muy agregada y que las cadenas, como el camarón, tienden a ser mucho más desagregadas. Para indagar más sobre su aportación a la economía nacional, se tendrían que realizar estudios más especializados.

50. El señor Oddone señaló que para deducir el papel del intermediario en la cadena se puede observar el caso del camarón. En ésta, el productor comienza vendiendo el producto a 1.80 dólares la libra; posteriormente la tiendona la vende entre 2,5 a 2,7 dólares. El intermediario aumenta un dólar sólo por el transporte, sin agregarle ningún otro valor. Luego, la tiendona la vende a 3,5 dólares sin ningún tipo de procesamiento. Cuando se inicia un proceso casero de valor agregado para vender el camarón cocido, por ejemplo, el intermediario lo puede vender a 5,5 dólares la libra. En esta cadena, manifestó, no se logra identificar a los intermediarios como financistas, como se observa en otras cadenas.

51. En cuanto a la pregunta sobre mano de obra, productividad y valor agregado en México, el señor Mulder respondió que ante la abundancia de mano de obra no hay respuesta simple, lo más simple pero no inmediato es la educación. En servicios básicos, una población bilingüe podría ser importante para generar servicios de *call center* para los Estados Unidos. Sin embargo, en servicios más sofisticados se requiere un grado educativo mayor. Una posibilidad, señaló, sería adaptar la educación media a las necesidades de las industrias, como lo ha hecho Costa Rica con la creación de liceos técnicos. En América Latina, finalizó, el vínculo entre la educación y la empresa no está alienado, hay una concepción clásica que no va de la mano del sector privado.

52. Finalmente, el señor Piña contestó que la fiscalidad no es el único tema en la agenda, sino que también están el de la regulación y el tributario, que no han sido incorporados en los países. Por ejemplo, mencionó que la importación de servicios no ha sido incorporada en las regulaciones en Chile. Por tal razón, en este país hay un litigio entre una empresa chilena con el fisco, porque la empresa no sabía que estaba importando servicios y el fisco le está cobrando los impuestos retroactivamente, lo que significaría la quiebra para la empresa. Es por ello, indicó, que desde hace cinco años se creó la Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES), para promover la incorporación de los temas de servicios que no están incluidos en la legislación de los países.

## **6. Cierre de Mesa**

53. El señor Jorge Mario Martínez Piva 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. Brasil

Jorge Arbache  
Asesor Económico de la  
Presidencia  
Banco de Desarrollo de Brasil  
(BNDES)  
jarbache@gmail.com

Fabio Morganti  
Profesora (Asistente)  
Universidad Presbiteriana  
Mackenzie  
fabiosp10@yahoo.com.br

Fabio Neves Da Rocha  
Investigador Asociado  
Universidad Presbiteriana  
Mackenzie  
fndrocha@yahoo.com

Suzana Quinet de Andrade Bastos  
Profesora-Investigadora  
Universidad Federal de Juiz de  
Fera  
quinet.bastos@ufjf.edu.br

#### 2. Colombia

Jorge Ricardo Barriga  
Consultor  
PROSPECTA  
jbarriga@prospecta.com.co

#### 3. Costa Rica

Pamela Jiménez Fontana  
Encargada Capítulo Económico  
Programa Estado de la Nación  
pjimenez@estadonacion.or.cr

Hermes Navarro del Valle  
Jefe de Gestión  
Instituto Costarricense de Tur.  
hnavarro@ict.go.cr

Natalia Porras Zamora  
Coordinadora de Servicios e  
Inversión  
Ministerio de Comercio Exterior  
natalia.porras@comex.go.cr

#### 4. Chile

Perla Buenrostro  
Directora Editorial  
ICTSD  
pbuenrostro@ictsd.ch

Marcela Gómez  
Investigadora  
Instituto Estudios Internacionales  
Universidad de Chile  
marcela.gomez@ug.uchile.cl

Dorotea López  
Profesora  
Universidad de Chile  
doloopez@uchile.cl

Joaquín Piña  
Analista de Estudios  
Cámara de Comercio de Santiago  
jpiña@ccs.cl

#### 5. Ecuador

Erika Boggio Viñas  
Consultora  
Cordanec  
erikaboggio@hotmail.com

#### 6. El Salvador

Lily Vanessa Argueta F.  
Gerente de Análisis Económico  
y Comercial  
Ministerio de Economía  
largueta@minec.gob.sv

Jorge Seaman  
Gerente de Inteligencia  
Competitiva  
Ministerio de Economía  
jseaman@minec.gob.sv

María Elena Solórzano Arévalo  
Analista de Inteligencia  
Competitiva  
Ministerio de Economía  
msolorzano@minec.gob.sv

Joaquín Soto Enríquez  
Jefe, Área de Ciencias sociales  
IPRO/UAEM  
jsoto@uaem.mx

Victor Valdés  
Profesor-Investigador  
Universidad Anáhuac  
vhvaldes@anahuac.mx

#### 7. Estados Unidos

Usman Ahmed  
Counsel & Head of Americas  
eBay Inc.  
usahmed@ebay.com

#### 8. Estudiantes

Eréndira Acevedo Medina  
Universidad Autónoma del Estado  
de Morelos  
eren\_rouss@hotmail.com

Elizabeth Sharely Aguilar Ramírez  
UAM  
design.xa@gmail.com

José Israel Alanís Abdón  
Universidad Autónoma del Estado  
de Morelos  
joss-0132@hotmail.com

Gabriela Aldama Quintero  
Universidad Autónoma del Estado  
de Morelos  
aldama\_quin1718@hotmail.com

Jesús Humberto Almanza  
Gutiérrez  
hum66\_66@hotmail.com

Emmanuel Alvarado Camaño  
Universidad Autónoma del Estado  
de Morelos  
eman.a.c@hotmail.com

Walter Barragán Rodríguez  
Estudiante  
Universidad Anáhuac  
terwor1991@gmail.com

Leonel Carranco Guerra  
Estudiante  
UAM  
leonelcarranco@gmail.com

Gloria de Jesús Carreón Aguilar  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana–U. Azcapotzalco  
yoyis2908@hotmail.com

Jonathan Casas Patiño  
Estudiante  
Universidad Autónoma del Estado  
de Morelos  
stepjon\_09@hotmail.com

Ana Ivonne Cervantes Sedeño  
Estudiante  
Universidad Autónoma del Estado  
de Morelos  
ana\_ivonne@hotmail.com

David De la Cruz George  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana–U. Azcapotzalco  
ddcg1983@hotmail.com

Román de J. Escobar García  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitan –U. Azcapotzalco  
j.es.04@hotmail.com

Rocío Alfonsina Frías Vargas  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana  
friasvargas@gmail.com

Iván Leguizamó  
Estudiante  
UAEM  
ivan5leguizamo@hotmail.com

Ricardo Lugo Álvarez  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana–U. Azcapotzalco  
ricardolugo993@hotmail.com

Marisela Montoya Aguilar  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana  
marilevzka@gmail.com

Miguel Ángel Morales Carmona  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana–U. Azcapotzalco  
cat.g182@hotmail.com

Omar Peña Hernández  
Estudiante  
UAEM  
uaempumas@hotmail.com

Maricela Pérez Pérez  
Estudiante  
CIECAS  
maricelampzp@gmail.com

Natalia Ramírez Peña  
Estudiante  
Universidad Anáhuac Norte  
natis2907@gmail.com

Aldo Geovanni Reza Barberi  
Estudiante  
UNAM  
aldobarberi@me.com

Aurora Rodríguez Pérez  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana–U. Azcapotzalco  
rodriguesau-pe@hotmail.com

Esperanza Rojas Villa  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana U. Azcapotzalco  
esperovil6@yahoo.com.mx

Marco Antonio Rojo Gutiérrez  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana–U. Azcapotzalco  
marcoantoniorojo\_g@hotmail.com

Bardo Dage Ruiz Dávila  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana–U. Azcapotzalco  
dagezito@hotmail.com

Josué Noé Saavedra Cruz  
Estudiante  
FEUM-UAEM  
josnoe\_kmc@hotmail.com

Irvin Sánchez  
Estudiante  
UAM  
economatd@gmail.com

Gonzalo Torres Díaz  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana–U. Azcapotzalco  
gonzodiaz@hotmail.com

Lucero Yáñez Carrillo  
Estudiante  
UAEM-IPRO  
frescoold-@live.com.mx

Clarisa Zamora Boza  
Estudiante  
Universidad Autónoma  
Metropolitana  
solangezambo@gmail.com

## 9. Francia

Jean Philippe  
Profesor  
Aix Marseille University  
jean.philippe@amu-univ.fr

**10. Guatemala**

Javier A. Gutiérrez  
Asesor del despacho de la  
Secretaría General  
SIECA  
jgutierrez@sieca.int

**11. México**

Elier Almeida  
Oficina de Prensa  
Embajada de Cuba  
prensa3@embajada.com.mx

Mari Avikainen  
Analista FINPRO  
Oficina Económica y Comercial  
de Finlandia  
mari.avikainen@finpro.fr

Gabriela Barragán Rojo  
Subdirector Desarrollo de  
Productos  
Bancomext  
gbarragan@bancomext.gob.mx

José G. Barrera  
Director de Maestría en Estudios  
Internacionales  
Tecnológico de Monterrey  
jose.barrera@itesm.mx

Jorge Carrillo  
Director del Departamento de  
Estudios Sociales  
El Colegio de la Frontera Norte  
carrillo@colef.mx

Ricardo Cavazos  
Director General  
COFEPRIS  
rcavazos@cofepris.gob.mx

José Francisco Cuiriz M.  
Subdirector Estadística Sector  
Público  
INEGI  
jose.cuiriz@inegi.org.mx

Mario Alejandro Durán Saldívar  
Profesor, Escuela Superior de  
Economía del IPN  
duranmario@hotmail.com

Gabriela Dutrenit  
Coordinación de la Maestría de  
Economía en Gestión del Cambio  
Tecnológico  
Universidad Autónoma  
Metropolitana-Campus  
Xochimilco  
dutrenit@correo.xoc.uam.mx

Jorge Flores Kelly  
Director General  
APORTA  
floreskelly.j@aportace.com

Cristian Franco Canseco  
Investigador  
UNAM  
cfrancoc05@gmail.com

Carlos Fuentes Arriaga  
Director Ejecutivo de Promoción  
Internacional  
PROMÉXICO  
carlos.fuentes@promexico.gob.mx

Carlos Galván  
Consultor  
galvani24@hotmail.com

Héctor Galván  
Gerente Desarrollo de Negocios  
Caravel  
hgalvan@caravelglobaltrade.com

Humberto García Jiménez  
Profesor-Investigador  
UAEM  
humbertgarciajm@hotmail.com

Eugenia Garduño  
Directora  
OCDE/México

Cristina Girardo  
Profesora-Investigadora  
El Colegio Mexiquense  
c.girardo@hotmail.com

Caroline Gomes Nogueira  
Consultora independiente  
cgnog@hotmail.com

Héctor Manuel Gómez F.  
Subdirector de Factoraje Intern.  
Bancomext, S.N.C.  
hgomezf@bancomext.gob.mx

Óscar González Flores  
Profesor-Investigador  
Universidad Autónoma de  
Coahuila  
oscar\_iap@hotmail.com

Alfredo Hualde  
Profesor-Investigador  
El Colegio de la Frontera Norte  
ahualde@colef.mx

Martín Jiménez Hernández  
Investigador  
IPN  
martinh@prodigy.net.mx

María Elena Labastida Tovar  
Profesora-Investigadora  
Universidad Anáhuac Norte  
melabastida@anahuac.mx

A. Lara  
Investigador  
UAM

Guillermo Larios  
Delegado Comercial  
Embajada de Canadá  
guillermo.larios@international.gc.ca

Andrés Latapí  
El Colegio de México  
andres.latapi@colmex.mx

Walter Liason  
Investigador  
UNAM  
walterly23@gmail.com

Víctor Manuel Martínez Rocha  
Profesor-Investigador  
Universidad Politécnica de  
Victoria  
vmartinezr@upv.edu.mx

Leonard Mertens  
Coordinador SINAPRO  
OIT  
leonard@leonardmertens.com

Jordy Micheli  
Profesor-Investigador  
UAM  
jordy.micheli@gmail.com

Prudencio Mochi  
Responsable Programa Comercio  
Mundial, Globalización y  
Desarrollo  
UNAM  
mochiprudencio@gmail.com

Bernardo Olmedo Carranza  
Investigador Titular  
IIE/UNAM  
bolmeca@yahoo.com.mx

Diana María Oliveros M.  
Asistente de Programa  
Centro de Comercio Internacional  
ONU  
itc-mexico@intracen.org

Elsa A. Pérez Paredes  
Investigadora  
IPN  
tonyperez75@hotmail.com

Eduardo Portas Cabrera  
Consultor  
eportas3008@gmail.com

Berenice Ramírez  
Investigadora Titular  
IIE/UNAM  
berenice@unam.mx

Clemente Ruiz  
Investigador  
Facultad Economía, UNAM  
ruizdc@unam.mx

Carolina Ziehl  
Coordinadora Medios  
OCDE  
carolina.ziehl@oecd.org

## 12. Reino Unido

Gabriel Gari  
Senior Lecturer in International  
Economic Law Queen Mary  
University of London  
g.gari@qmul.ac.uk

## 13. Uruguay

Guillermo Valles  
Director de Comercio  
Internacional  
UNCTAD  
guillermo.valles@urug.ch

## 14. Organismos Internacionales

### Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Jaime Granados  
Especialista Líder en Comercio  
Banco Interamericano de  
Desarrollo  
jaimeg@iadb.org

Gregorio Arévalo  
Economista  
BID  
gregorioa@iadb.org

### Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

Douglas Lippoldt  
Senior Economist  
Organización para la Cooperación  
y Desarrollo Económico  
douglas.lippoldt@oecd.org

## 15. Organismos de las Naciones Unidas

### Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

Juan Falconi  
Consultor  
UNCTAD  
juanfalconi@yahoo.ec

Luisa Rodríguez  
Economic Affairs Officer  
UNCTAD  
luisa.rodriguez@unctad.org

### Organización Internacional del Trabajo (OIT)

Magnolia Rodríguez Matus  
Consultora  
OIT  
matus.magnolia@gmail.com

### Organización Mundial del Comercio (OMC)

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

## 16. Prensa

Ángeles Domínguez M.  
Expansión  
apaniagua@expansion.com.mx

Felipe Gazcón C.  
Periódico Excelsior  
fgazcon@gmail.com

## 17. Secretaría

### Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Sede en Santiago de Chile

Nanno Mulder  
Oficial de Asuntos Económicos  
CEPAL  
nanno.mulder@cepal.org

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

Hugo Beteta  
Director  
CEPAL  
hugo.beteta@cepal.org

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

Jennifer Alvarado  
Asistente de Investigación  
CELA  
jennifer.alvarado@cepal.org

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

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

Randolph Gilbert  
CEPAL  
randolph.gilbert@cepal.org

Nahuel Oddone  
CEPAL  
nahuel.oddone@cepal.org

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

Joaquín Salido  
Oficial de Asuntos Económicos  
CEPAL  
Joaquin.salido@cepal.org

Francisco Villarreal  
Oficial de Asuntos Económicos  
CEPAL  
francisco.villarreal@cepal.org