



Informe Final

Relaciones Intrarregionales

*Reunión Regional sobre Integración Productiva y Alianzas Estratégicas
Montevideo, Uruguay
16 y 17 de noviembre de 2017
SP/RRIPAE/IF - 17*

Copyright © SELA, noviembre de 2017. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

C O N T E N I D O

I. RELATORÍA	1
II. CONCLUSIONES	2

I. RELATORÍA

1. La "[Reunión Regional sobre Integración Productiva y Alianzas Estratégicas](#)", organizada por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) conjuntamente con la Secretaría del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), tuvo lugar los días 16 y 17 de noviembre de 2017.
2. Los objetivos de la Reunión Regional fueron: i) Identificar y divulgar las estrategias óptimas a seguir para dinamizar la promoción comercial de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la región; ii) Generar espacios y concertar actores tanto del sector público como del privado para establecer alianzas que impulsen la inserción de estas empresas en nuevos mercados que garanticen, en definitiva, su articulación productiva en niveles superiores de las cadenas de valor; iii) Proveer la información necesaria a los Estados Miembros con el propósito de dar inicio a este proceso de establecimiento de alianzas comerciales estratégicas entre las MIPYMES de la región; iv) Iniciar el diseño de un directorio de empresas a nivel regional que contemple las potenciales complementariedades productivas existentes, en colaboración con las agencias de promoción comercial y de exportación, de los países de la región.
3. Conforme a la agenda aprobada, se realizaron cinco sesiones de trabajo dividido en dos partes. En la primera parte, se dio a conocer la Base de Información estadística inicialmente preparada por la Secretaría Permanente así como los esfuerzos que se han venido desarrollando desde los países de la Región, para generar el debate sobre la importancia que tiene contar con una base de datos sobre indicadores, a la hora de comenzar un proyecto sobre el panorama comercial. Adicionalmente, se ahondó en la importancia que adquieren temas como la integración productiva regional en perspectiva comparada, sobre el ideal que significa la transformación productiva y su relevancia para coadyuvar a las PYMES en su camino hacia la inserción en las cadenas globales de valor. En la segunda parte, se desarrollaron presentaciones en torno a la existencia de redes de información sobre empresas, al igual que se destacó el trabajo que hacen las agencias de promoción comercial, de cooperación y de exportaciones, como entes importantes en la conformación de los directorios empresariales, con la cual se deriven las ventajas competitivas y comparativas de las empresas para identificar las complementariedades productivas que establecerán las alianzas estratégicas que dinamicen la promoción comercial de las MIPYMES a nivel regional.
4. Participaron representantes de los ministerios de Producción de Argentina, Industria y Comercio de Brasil, Hacienda e Industria y de Comercio de Paraguay, Comercio Exterior y Turismo del Perú (MINCETUR) y el ministerio Industria, Energía y Minería de Uruguay. Asistieron representantes ante ALADI y MERCOSUR de Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba y Venezuela. Participaron agencias de promoción comercial de Chile (PROCHILE), de Colombia (PROCOLOMBIA), de México (PROMÉXICO) y Perú (PROMPERÚ). Otros Organismos e instituciones que asistieron tales como la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), el Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROPYME), la CAF-banco de desarrollo de América Latina, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Secretaría de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Secretaría de la Comunidad Andina (CAN), Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), Red Centroamericana de Comercio, la Delegación de la Unión Europea en Uruguay, el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y Uruguay XXI. Para acceder a la lista de participantes haga click [aquí](#).

2

5. En la sesión inaugural hicieron uso de la palabra la Cdra. Linda Rabbaglietti, Directora de la Secretaría del MERCOSUR, el Ministro George Ney De Souza Fernandes, Encargado de Negocios (a.i) de la Delegación de Brasil ante ALADI y MERCOSUR y la Econ. Virginia Cartaya, Directora de Estudios y Propuestas de la Secretaria Permanente del SELA.
6. Para la sesión de clausura tomaron la palabra la Cdra. Linda Rabbaglietti, Directora de la Secretaría del MERCOSUR y la Econ. Virginia Cartaya, Directora de Estudios y Propuestas de la Secretaría Permanente del SELA.
7. Las presentaciones realizadas están disponibles en [agenda y presentaciones](#).
8. En este link se pueden visualizar las fotografías y los videos www.sela.org/es/eventos/2017/11/integracion-productiva/fotos/

II. CONCLUSIONES

Se realizaron dos sesiones de conclusiones, una para cada día de trabajo. En la primera se invitó como panelistas al representante de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Lic. Jorge Mario Martínez, al representante del Centro para la promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE), el Dr. Nahuel Oddone, junto con el representante de la Secretaría del MERCOSUR, el Lic. Pablo Riera como moderador, con el propósito de hacer un recuento de los aspectos más resaltantes y las ideas expresadas por los participantes en este primer día de trabajo, que giró en torno al tópico sobre la Base de Información para el fortalecimiento del comercio regional, la integración productiva en perspectiva comparada, la transformación productiva y las cadenas regionales de valor. Con el objetivo de enfocar el debate, se desarrollaron una serie de preguntas que fueron respondidas por los panelistas con apoyo del resto de participantes.

En respuesta a la primera pregunta, "¿Hay experiencias exitosas de integración productiva en América Latina?", los comentarios fueron los siguientes:

1. Existen experiencias exitosas de integración y se vieron algunos ejemplos durante la reunión; no obstante, eso no significa que hay que sentirse satisfechos, todavía hay mucho en lo que trabajar y se tiene la capacidad de crear nuevos mercados y nuevos sectores productivos que logren incrementar las posibilidades de integración productiva y esto puede lograrse a través del diseño de políticas públicas orientadas hacia la apertura del mercado.
2. En la presentación realizada por la Secretaría Permanente se demostró la existencia de complementariedades productivas entre los rubros y destinos y se destacó la necesidad de seguir trabajando en el diseño de la política comercial exterior y forjar una reorganización regional con mayor participación en el comercio intrarregional.
3. Se reiteró sobre la necesidad de incluir los servicios en los análisis estadísticos que se realicen, dado que por sí mismos son sectores cuyo costo de integración es menor debido a que no pasan fronteras, en consecuencia las barreras de entrada son menores. A esto se suma el gran espacio existente y la necesidad de desarrollar este sector como medio para producir bienes y manufacturas de mayor valor, como por ejemplo los servicios de innovación, de mercadología, de certificaciones, entre otros.

3

4. La región necesita importar más bienes y servicios para fortalecer el valor agregado de sus exportaciones, aduciendo que lo ideal sería que estas relaciones comerciales se realicen dentro de la región. Se hizo referencia al trabajo realizado en CEPAL, donde se estudia como los servicios sostienen el escalamiento en las cadenas de valor. Se considera que dado el bajo costo de entrada en el sector servicios, a las pequeñas y micro empresas se les facilitaría la inserción en la cadena de valor.

En respuesta a la segunda pregunta, "¿Hay bases de datos e información que apoyen la integración productiva?", los comentarios fueron los siguientes:

1. El uso de bases de datos nos permiten llegar a conclusiones que facilitan la toma de decisiones para los hacedores de política; no obstante, hay que insistir en que estas bases de datos son insuficientes, además existen muy pocas especialmente dedicadas al sector servicios.
2. Se mencionaron algunos ejemplos de base de datos de servicios como el TIBA (agentes de carga y aduanas) y el SIAUCA (Sistema de Información Aduanera Unificado Centroamericano), este último permite la transmisión electrónica del FAUCA (Formulario Aduanero Único Centroamericano).
3. La estructura del Sistema Regional de Información MIPYME de Centroamérica y República Dominicana (SIRMIPYME), la cual permite generar información estadística de las MYPYMES asociadas al SICA, donde el mayor desafío ha sido la constitución de las mesas nacionales de estadística y su respectiva articulación. Se destacó la importancia de tener claro el tipo de información que se requiere para lograr con mayor facilidad el objetivo planteado.

La última pregunta realizada al panel fue: "¿Se considera que la información existente es suficiente?", las respuestas obtenidas fueron:

1. La información nunca es suficiente y es imperfecta por definición, pero es importante poner en relieve otros temas como por ejemplo la política industrial, que durante muchos años estuvo mal vista, pues se razonaba que los países no hacían política industrial, cuando realmente eso era lo que se estaba desarrollando aunque bajo otro nombre y esquema.
2. Previo al conocimiento que se tenga de la información existente, es muy importante definir a un nivel de detalle la metodología que se va a emplear para el arreglo de la información, definir los objetivos y especificar los criterios e indicadores que se van a seleccionar en una cadena de valor.
3. Se señaló la necesidad de transmitir de forma eficiente los conocimientos hacia quienes toman las decisiones de política, ya sea a través de notas metodológicas o la construcción de manuales y esto vincularse con el tema de la información y su democratización, así como la transferencia de buenas prácticas, el diseño de cooperación, la facilitación de la búsqueda de financiamiento y la reducción de la disrupción tecnológica.
4. Se destacó la preocupación sobre la función del derecho en la construcción de las políticas industriales y la creación de espacios productivos, dado que efectivamente las normas facilitan o impiden la creación de comercio entre industrias y regiones.
5. Se hizo énfasis en que el punto clave es la transposición de normas, lo cual significa hacer normas a nivel regional, donde muchas veces hay avance pero poca transposición.

4

Para la segunda sesión de conclusiones, el representante de la Agencia de Promoción Comercial de Colombia (PROCLOMBIA), Lic. Pedro José Fernández Ayala, el representante de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), Lic. Eduardo Espinoza, el representante de la Red Centroamericana de Comercio, Lic. Luis Eduardo Sánchez García y la Econ. Virginia Cartaya como moderadora, contestaron una serie de preguntas y con ello realizaron un recuento de los aspectos más resaltantes y las ideas expresadas por los participantes sobre las alianzas estratégicas, la promoción comercial y las redes regionales de apoyo al comercio.

A la primera sobre sí: "¿Hay experiencias exitosas de promoción comercial en la región?", la respuesta de los panelistas fueron las siguientes:

1. Existen experiencias exitosas de promoción comercial, el trabajo realizado por las agencias de promoción comercial de toda la región lo demuestra; no obstante, es importante ampliar la difusión de la información de tal manera que el exportador conozca que existen mayores posibilidades de inserción real y que pueda aprovecharlo de forma inmediata.
2. Las Agencias de Promoción Comercial han llenado un vacío en la región en el abordaje integral de la política comercial y en las estrategias de inserción en la economía internacional.
3. Adicionalmente, estas agencias han contribuido en la consolidación de los incentivos hacia mayores niveles de inversión extranjera directa, a través de la marca país.

En respuesta a la segunda pregunta: "¿Son suficientes las redes comerciales existentes?", las respuestas obtenidas fueron:

1. La información nunca es suficiente, se trata de fortalecer la mayor cantidad posible de alianzas, dado que, además de permitir el intercambio de información, se pueden realizar proyectos en conjunto en beneficio de los agentes involucrados.
2. Además de las dificultades para obtener la información, también hay dificultades para acceder a las redes de apoyo y a la gestión de contactos; por tanto, cualquier intento de conformación de redes debe facilitar el acceso y ser transparentes al permitir la visibilidad de estas interconexiones para el fomento del desarrollo competitivo de los negocios.
3. Se requiere mayor apoyo entre las agencias de promoción comercial que permita una cohesión más estrecha y seguir trabajando juntos en el proceso de integración para concretar las prácticas de apoyo a las MIPYMES.
4. Lo importante es la calidad de estas redes o alianzas, que sean lo más eficiente posible. Y sobre este argumento, se plantearon dos consideraciones importantes. En primer lugar, se hace esencial la participación del sector privado en la conformación de estas redes, y en segundo lugar, la orientación que se le da a la plataforma, dado que debe estar dirigida a solucionar las necesidades del usuario tomado como objetivo.

En respuesta a la tercera pregunta: "¿Cuál es el apoyo que le falta a las MIPYMES?, ¿Qué necesitan las MIPYMES en la actualidad para su inserción en las cadenas globales de valor?", las respuestas emitidas por los panelistas fueron:

5

1. En primer lugar, se destaca el apoyo que necesitan las MIPYMES para alcanzar mayores niveles de internacionalización. Se tomó como ejemplo el caso de Centroamérica, donde se plantea el reto de la alta concentración del comercio hacia terceros, que es manejado por empresas muy grandes en sectores en los cuales las regiones han tenido una larga trayectoria exportadora. Según esta perspectiva, existen tres áreas importantes para el apoyo a las MIPYMES en Centroamérica, pero que puede ser replicada a toda la región. La primera es optimizar la asistencia técnica que permita el desarrollo de estrategias a nivel sectorial y a nivel empresarial. La segunda área es la información estadística, pues no se conocen los números de exportación de las MIPYMES y esto perjudica la orientación de la política pública. Y la tercera área es la convergencia normativa, especialmente en lo que se refiere a lograr una definición homogénea de lo que es una MIPYME.
2. El apoyo del sector público a las MIPYMES debe ser estable y perdurable en el tiempo, de tal manera de garantizar al empresario la permanencia de su empresa.
3. Permitir a la pequeña y mediana industria su diversificación. En este sentido debe haber mas apoyo para detectar las barreras no arancelarias, siendo esta una de las limitantes para su inserción en las cadenas globales de valor que, aunque existe información suficiente en lo relacionado al tema arancelario, es necesario tener un mecanismo integrado para determinar estas barreras que no son tan obvias en ciertos mercados.
4. Es importante capacitar al empresario en innovación y actualización tecnológica de los procesos productivos, con el propósito de adecuarlos a la actualidad internacional y agilizar los procedimientos administrativos, colocando los productos en altos eslabones de las cadenas globales de valor.

Por último, a la pregunta: "¿Cómo se conecta la integración productiva con las alianzas estratégicas?", se derivaron las siguientes conclusiones:

1. El principal reto, que se presenta en la región, es el reforzamiento del trabajo en conjunto donde se integren los distintas organizaciones para realmente poder ayudar al empresario a tener mejores oportunidades. Para esto se requiere mayor coordinación regional y evitar quedarse solo en la iniciativa, por tanto se exhorta a adquirir un compromiso para llevar a la práctica el apoyo que requieren la MIPYMES regionales.
2. Desde la perspectiva de los mecanismos de integración se planteó una reflexión, de quienes han trabajado con el propósito de incluir progresivamente los temas actuales de interés, que plantea la incorporación, en la agenda, de elementos relacionados con la política industrial y evaluar, además, cómo se puede dar un tratamiento integral a la promoción de las cadenas globales en América Latina, como por ejemplo la creación y el fomento de las alianzas público-privadas.
3. La Secretaría Permanente del SELA tomó debida nota de las necesidades expuestas y ha adquirido el compromiso de asumir la coordinación con los distintos organismos de integración para llevar a cabo este proyecto, empírico y práctico, que permita generar un impacto sobre los países de la región y en ese sentido, impulsar la inserción de las MIPYMES en las cadenas globales de valor.