

El Sector Servicios y las Cadenas Globales de Valor

Luis Medina
Consultor BID

Agenda



- Las Cadenas Globales de Valor
- El Comercio Internacional de Servicios
- Factores que afectan la Exportación de Servicios
- Iniciativas BID para promover el Sector Servicios y las Cadenas Globales de Valor

Cadenas Globales de Valor



- David Ricardo – Economista Ingles del Siglo XIX.
- Ventaja Comparativa: los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes y servicios que fabrican con un costo relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás.



Cadenas Globales de Valor



- Si bien la teoría de las ventajas comparativas tiene unos dos siglos, la fragmentación internacional de la producción y el auge de cadenas globales de producción —al menos en su escala actual— es un fenómeno relativamente reciente.
- Podríamos preguntar entonces por qué las empresas no utilizaron más la producción transfronteriza en el pasado.
- La respuesta más sencilla es que hasta hace poco había diversos factores que limitaban el grado en que la producción de un bien o servicio se podía fragmentar.

Tendencias favorables para las CGV



- Reducción de los costos del comercio.
- Reducción de los costos de transporte.
- El auge de las empresas logísticas.
- **Menores costos de información y mejores comunicaciones.**
- Ejecución de contratos y derechos de propiedad intelectual.

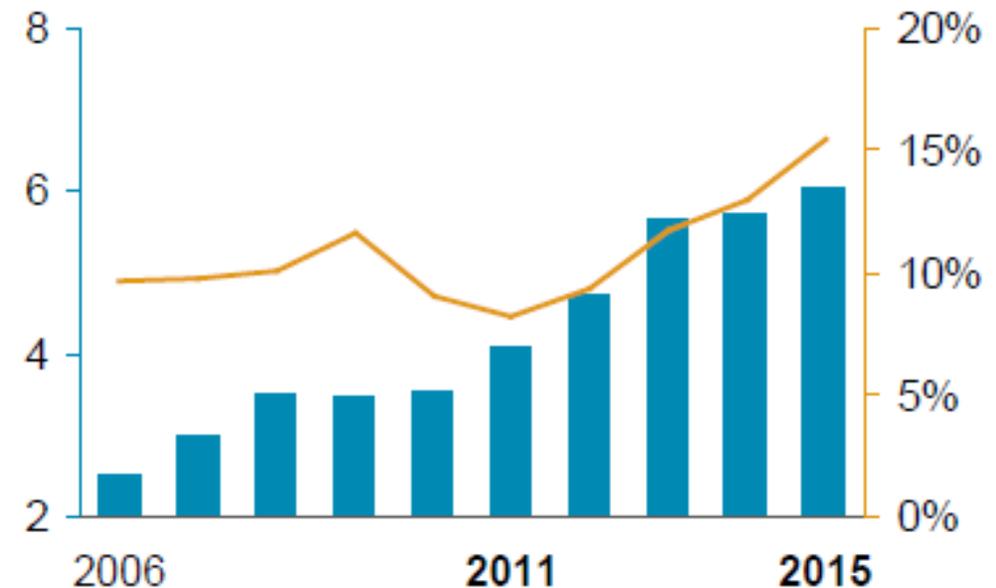


Comercio Internacional de Servicios – Nueva Tendencia



- El comercio internacional de servicios es una tendencia creciente en el comercio global.
- Este crecimiento va de la mano con una mayor inclusión del sector servicios en las Cadenas Globales de Valor.

Evolución de la exportación de servicios en Perú USD MMM (exportaciones), % (servicios/ exportaciones totales)



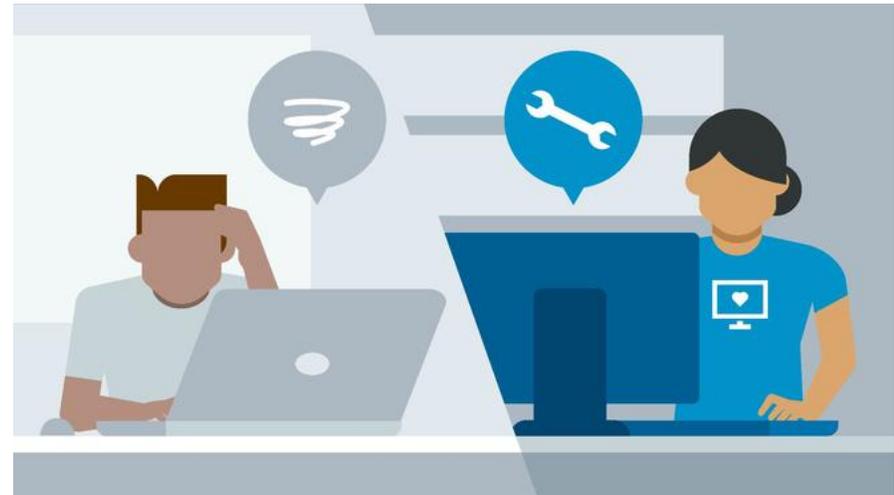
Comercio de Servicios en ALC



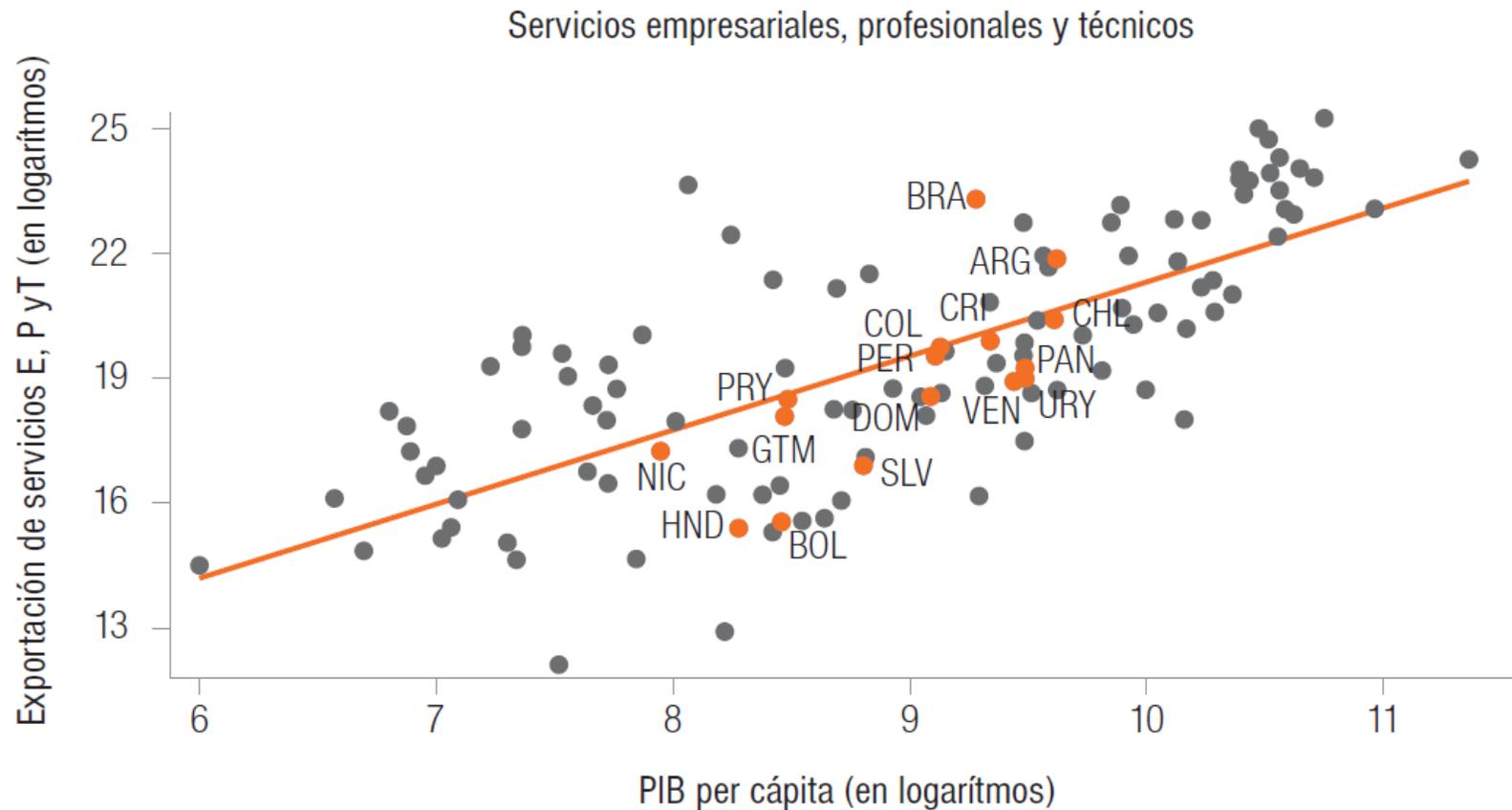
Servicios empresariales,
profesionales y técnicos



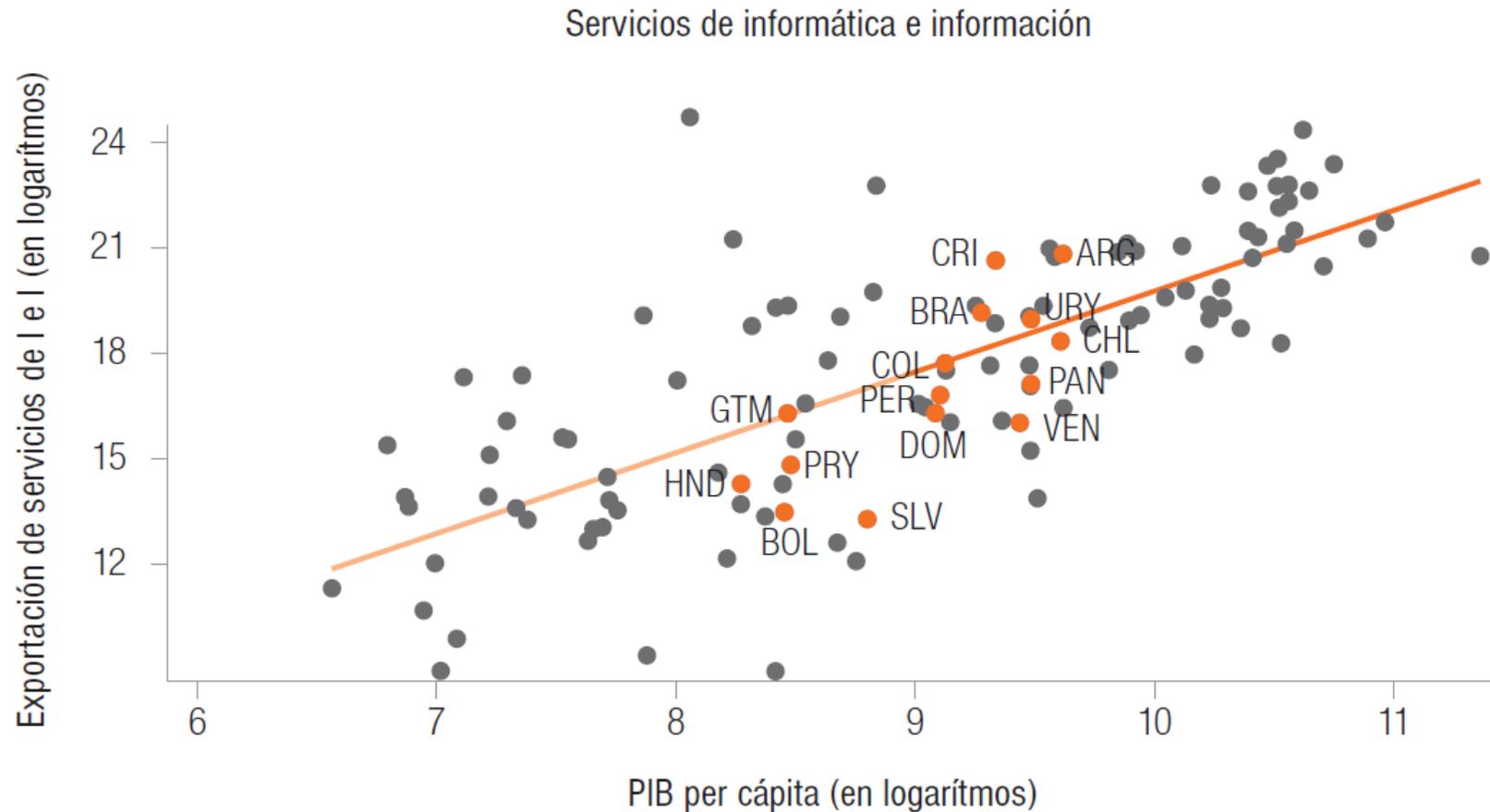
Servicios de informática e
información



Servicios empresariales, profesionales y técnicos



Servicios de informática e información



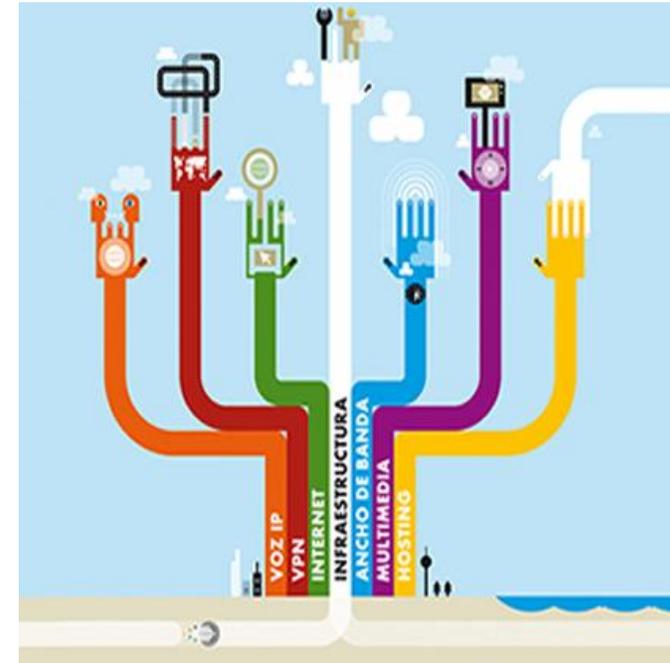
Principales Factores que afectan la Exportación de Servicios



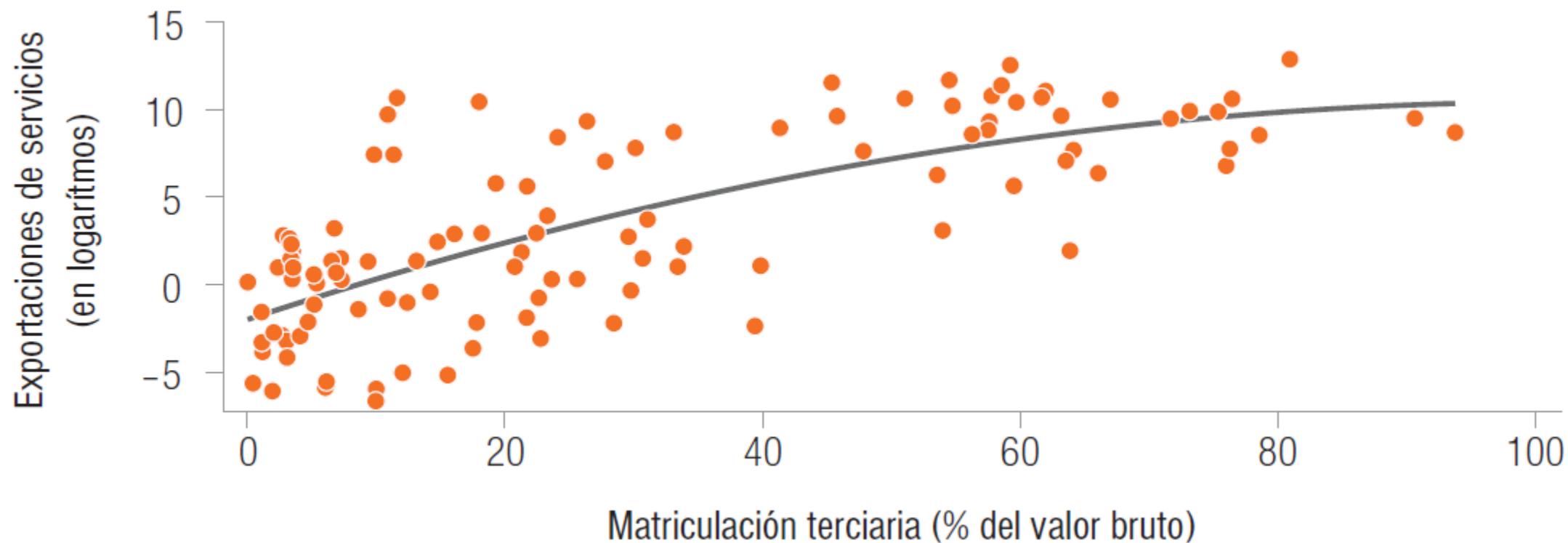
Capital humano



Infraestructura de telecomunicaciones



Exportaciones de Servicios y Capital Humano



Exportaciones de Servicios y las TIC



2000

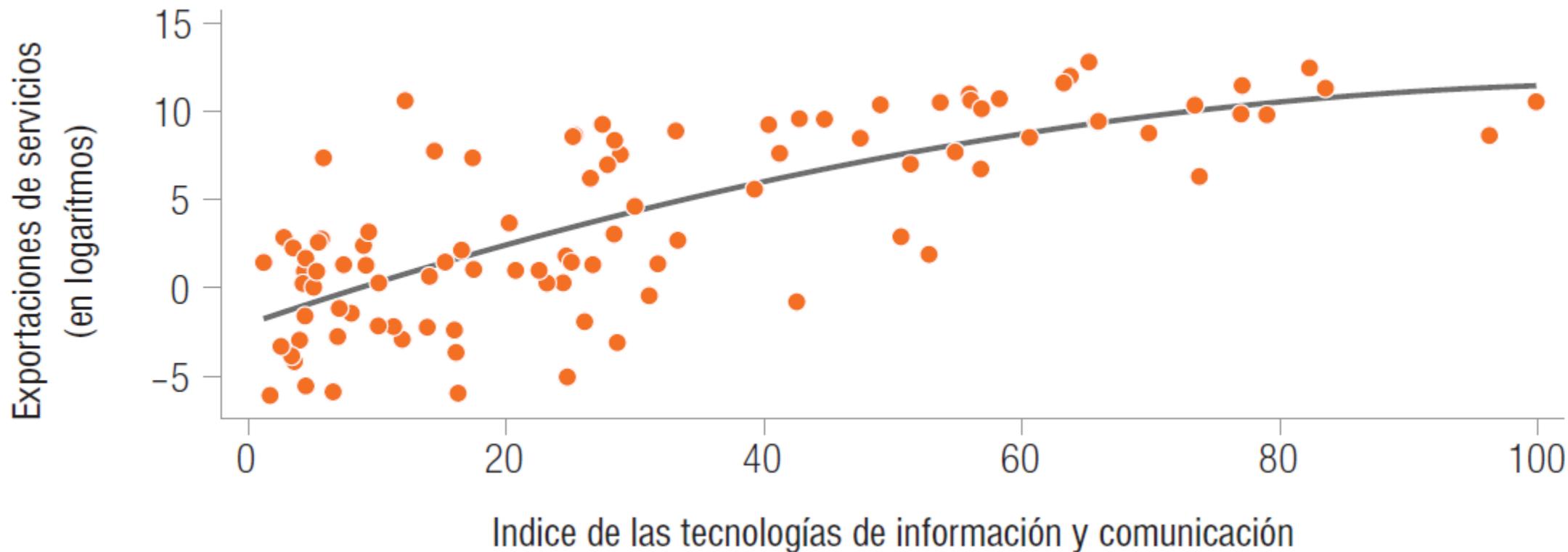
Menos del 5% de los latinoamericanos utilizaba Internet



2015

El 50% de la región estaba online

Exportaciones de Servicios y las TIC



Otros Factores que afectan la Exportación de Servicios



- Idioma

- Cantidad de capital humano



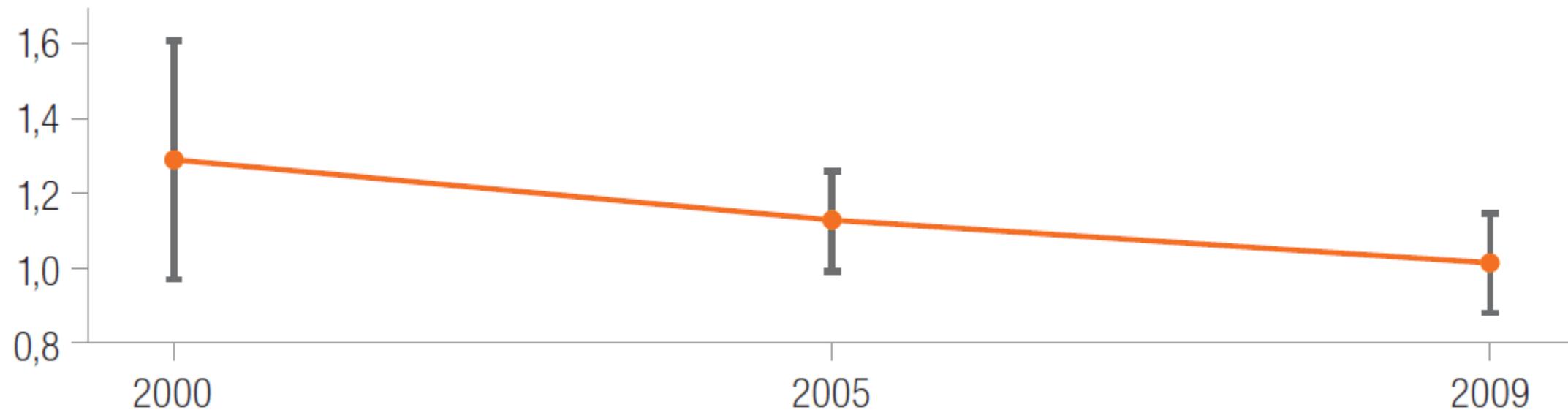
- La distancia



- Asimetría de información (desconexión)



La Exportación de Servicios y la Distancia



Iniciativas del BID





connect
americas

www.connectamericas.com

PyMES en América Latina



Las PyMES que Exportan

42%
SALARIOS
más **ALTOS**



55%
MÁS
VENTAS



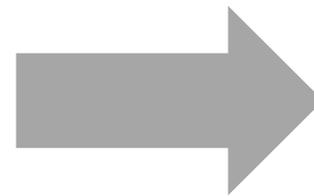
54%
MAYOR
PRODUCTIVIDAD



246%
MÁS
EMPLEO



PyMES y las CGV





connect
americas

RED EMPRESARIAL EN LINEA



OFERTA



DEMANDA



NUESTROS SOCIOS



Que hace **CONNECT AMERICAS?**



1. OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

2. INFORMACIÓN CLAVE PARA TU EMPRESA

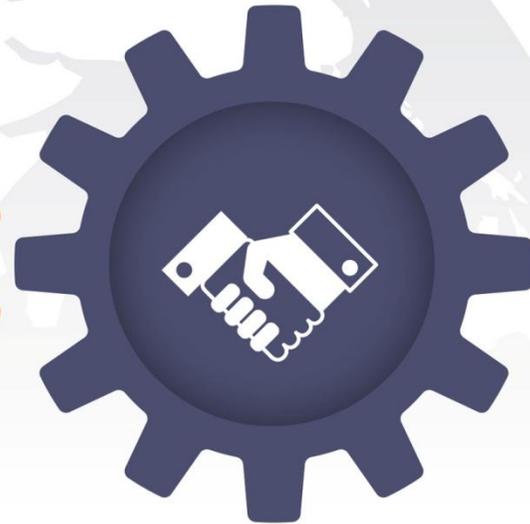
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO



**BÚSQUEDA DE
PROVEEDORES**



**EMPRESAS Y
COMUNIDADES**



FOROS
(presenciales y
virtuales)

Logros de CONNECT AMERICAS



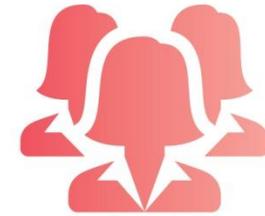
INFORMACIÓN CLAVE PARA TU EMPRESA



ACADEMIA



**SERVICIOS
FINANCIEROS**



**MUJERES
CONNECTAMERICAS**

ACADEMIA CONNECTAMERICAS

connect
americas

Academy



Más de 15 cursos y
30 webinars, dictados por
expertos de empresas como
Facebook y Google.

Nueva modalidad autoestudio

Internacionalización de la Empresa,
Marketing Digital,
Planeación Estratégica
y más...

MUJERES CONNECTAMERICAS



mujeres
connectamericas

Conectando a
las empresarias
con cadenas
de valor.



350,000 emprendedoras han
visitado la plataforma

32,000 empresarias
de 40 países registradas

25% propietarias de PyME

15% ocupan cargos gerenciales



WWW.CONNECTAMERICAS.COM



OUTSOURCE2LAC

FOROS DE NEGOCIOS

Rueda de negocios virtual Sector Alimentos y Bebidas

Outsource2LAC

San José, Costa Rica
2017

China-LAC Business Summit

Punta del Este, Uruguay
2017

Korea-LAC Business Forum

Seoul, Corea
2017

LAC FLAVORS

Buenos Aires, Argentina
2017

Japan-LAC Business Forum

Tokyo, Japan
2016



Match-making de Empresarios

- Uno de los elementos primordiales del foro es que ofrece a sus participantes la oportunidad de expandir sus negocios alrededor del mundo a través de reuniones de match-making “uno-a-uno”.
- En Outsource2LAC 2017 se lograron 3000 reuniones bilaterales con 120 compradores provenientes de 24 países.



Resultados del *Match-making*



Tiempo para ejecutar negocios	
Inmediato	\$7,892,500.00
1 a 3 meses	\$15,202,500.00
3 a 6 meses	\$21,705,000.00
6 meses a 1 año	\$17,637,500.00
más de 1 año	\$15,852,500.00
Dejó en blanco	\$4,105,000.00
TOTAL	\$82,395,000.00



WWW.OUTSOURCE2LAC.COM

Muchas Gracias

luismed@IADB.org