

CURSO A DISTANCIA

DESARROLLO DE UN ECOSISTEMA PARA PROMOVER LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS MODERNOS

Desde el 27 de junio
al 5 de agosto
2022

ORGANIZADO POR:

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
- Red Latinoamericana y del Caribe de investigadores y hacedores de políticas en materia de Servicios (REDLAS)
- Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES)
- Programa "Alianzas para la Democracia y el Desarrollo con América Latina" (ADELA) de la Konrad Adenauer Stiftung (KAS)



ANTECEDENTES

Durante las últimas tres décadas, el comercio de servicios ha crecido fuertemente y hoy representa casi la mitad del comercio internacional medido en valor agregado y cerca de una cuarta parte en valores brutos. Varios factores contribuyeron a su expansión, entre éstos se incluyen la difusión de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) y la desmaterialización de la economía.

Los servicios también concentran la mayor parte del PIB, empleo y la inversión extranjera directa (IED). Varias actividades, con la gran excepción del turismo, han demostrado su resiliencia a la crisis económica y sanitaria a raíz de la pandemia del COVID-19. Los servicios modernos son la categoría de mayor dinamismo. Estas actividades –también llamadas servicios globales o servicios basados en conocimiento– son facilitadas por las TIC y la digitalización.

A pesar del avance en la cantidad y calidad de las empresas exportadoras de servicios modernos en la región, América Latina y el Caribe representa menos del 2% de las exportaciones mundiales. Varios elementos explican este débil desempeño regional: escasez de mano de obra calificada para los servicios avanzados, falta de una adecuada coordinación entre instituciones gubernamentales y articulación con el sector privado (gobernanza), débiles iniciativas especializadas para apoyar las empresas exportadoras, los efectos de la doble tributación, existencia de escasos incentivos tributarios y un marco regulatorio que no facilita este tipo de actividades.

En este contexto, la CEPAL, REDLAS, ALES y la ADELA han creado este curso para reforzar las capacidades de los gobiernos de la región de manera de mejorar el ecosistema para promover las exportaciones de servicios modernos. Este incluye varios pilares que se desarrollan en los distintos módulos de este curso.

OBJETIVOS DEL CURSO

Fortalecer el conocimiento y las capacidades de aquellos que diseñan y gestionan políticas públicas para mejorar el ecosistema de la promoción de las exportaciones de servicios modernos, con el fin de lograr una mejor inserción internacional de las empresas en el sector.

Objetivos específicos

- Entender la importancia de servicios en la economía y el comercio internacional mediante varios indicadores.
- Conocer las tendencias que afectan a los servicios modernos y analizar cuáles son los retos que se presentan para los tomadores de decisión que promueven este sector.
- Comprender el rol de la política pública y el papel que cada uno de los actores (gobierno, gremios empresariales y de trabajadores, academia, empresas y personas) aporta para impulsar un ecosistema integral que permita insertarse en las cadenas globales de valor.
- Comprender las mejores prácticas en cómo promover la internacionalización de empresas de servicios modernos y distinguir entre la promoción de bienes y servicios.
- Examinar las características de los impuestos que afectan a las exportaciones e importaciones de servicios (en especial IVA e impuesto a la renta), así como los incentivos disponibles para su promoción.
- Estudiar la regulación internacional aplicable al comercio de servicios y sus impactos en los países por medio de casos prácticos.

El curso se impartirá a través de seis módulos de una semana cada uno en una plataforma virtual, combinando actividades asincrónicas con encuentros virtuales sincrónicos. Cada módulo incluye una guía de lectura, videos tutoriales y entrevistas grabadas a actores claves del ecosistema de los servicios modernos.

Durante el curso, los participantes podrán externar sus dudas, preguntas o comentarios, en un foro de consultas. Los expertos facilitadores darán seguimiento a las actividades para asegurar el desarrollo fluido de los temas.

Cada semana se realizará un encuentro virtual sincrónico a través de Zoom a cargo del experto facilitador con el objetivo de (i) atender dudas y consultas de los participantes, (ii) intercambiar sobre aspectos destacados del contenido, y (iii) compartir experiencias. Se espera que estos encuentros sincrónicos sirvan también como una actividad de networking entre los participantes, facilitando futuros intercambios de aprendizajes.

Al final de cada semana, se habilitará un pequeño examen, que consistirá en preguntas de múltiple opción. Esta evaluación podrá completarse en un lapso de dos semanas. También se proveerán lecturas recomendadas para que los participantes puedan profundizar en aquellos temas que les sean de mayor interés o resulten más pertinentes para sus funciones y/o actividades. El curso se dictará en español.

CONTENIDOS TEMÁTICOS

Los contenidos del curso estarán estructurados en 6 módulos que cubrirán las siguientes temáticas:

1. Introducción al comercio internacional de servicios
2. Tendencias que afectan los servicios modernos
3. Gobernanza
4. Promoción internacional
5. Regulación del comercio internacional de servicios
6. Impuestos e incentivos

Modulo 1: Introducción al comercio internacional de servicios

- Importancia del comercio internacional de servicios en la región y a nivel global
- ¿Qué se entiende por comercializar servicios?
- Nuevo modelo de provisión
- Factores impulsores

Objetivos:

- Entender los conceptos y factores claves del comercio internacional de servicios
- Tener presente la relevancia del sector en las diferentes aristas de la economía de un país

Módulo 2: Tendencias que afectarán los servicios modernos

- Retos y oportunidades del microsourcing
- Transformación digital y automatización
- Innovación en servicios
- Modelos de plataformas
- Metodologías ágiles
- Oportunidades globales en un contexto de nearshoring
- El ser humano y su entorno como elementos clave en la generación de valor

Objetivos:

- Conocer las tendencias más importantes que afectan los servicios modernos
- Considerar los modelos de negocios, herramientas y metodologías que pueden generar valor en la prestación internacional de servicios

Módulo 3: Gobernanza

- Pilares de la gobernanza: estrategias, alianzas y capacidades
- Actores de un ecosistema de servicios modernos
- ¿Cómo crear un ecosistema en servicios modernos?

Objetivos:

- Comprender el rol de cada uno de los actores (gobierno, gremios empresariales y de trabajadores, academia, empresas y personas) para desarrollar una política pública adecuada para el sector de servicios modernos
- Conocer cuáles podrían ser los diferentes pasos y herramientas para impulsar un ecosistema integral en temas de servicios modernos

Módulo 4: Regulación del comercio internacional de servicios

- ¿Para qué se requieren normas sobre el comercio de servicios?
- Compromisos específicos
- Disciplinas generales
- Estudio de caso: Estados Unidos y los servicios de apuesta

Objetivos:

- Identificar las barreras al comercio de servicios
- Reconocer las herramientas jurídicas que incluyen los acuerdos para reducir estas barreras
- Visualizar mediante un caso práctico el impacto que tienen los acuerdos sobre el comercio de servicios en relación con las regulaciones domésticas
- Evaluar la utilidad de estos acuerdos para los proveedores de servicios

Módulo 5: Promoción internacional

- Elementos claves en la promoción de servicios
- La generación de una ruta exportadora de servicios modernos
- Especificidad de servicios según tipo de empresas
- Acciones con mayores impactos

Objetivos:

- Analizar diferentes alternativas para ingresar al mercado internacional de servicios
- Concientizar sobre las particularidades de la promoción de servicios, y las implicancias prácticas que ello tiene en los organismos responsables

Módulo 6: Impuestos e incentivos

- ¿Qué impuestos intervienen y cómo afectan la exportación de servicios?
- Incentivos y regímenes especiales para promover las exportaciones de servicios
- ¿Qué impuestos existen y cómo afectan la importación de servicios?

Objetivos:

- Analizar las principales características e implicancias de los impuestos que afectan a las exportaciones de servicios (en especial IVA e impuesto a la renta)
- Revisar los diferentes instrumentos y herramientas usados como incentivos en el sector



PERFIL DE LOS PARTICIPANTES

El curso se dirige a funcionarios y profesionales de instituciones públicas y del sector privado, a cargo de la formulación y/o gestión de políticas para promover el comercio de servicios modernos:

- Ministerios de Hacienda/Finanzas
- Entidades de regulación financiera (Banco Central, Superintendencia Financiera)
- Banco Nacional de Desarrollo (financiamiento)
- Ministerios de Economía, Industria, y Comercio
- Ministerios/Secretarías de TIC, Ciencia y Tecnología
- Superintendencia / Comisión de Telecomunicaciones
- Agencia Aduaneras y organismos de control vinculados
- Agencias de Desarrollo de las MIPYME
- Agencias de Promoción de Exportaciones e Inversiones
- Cámaras de Comercio / Cámaras de Exportadores
- Cámaras de comercio electrónico y/o TIC



DURACIÓN

6 semanas y 24 horas académicas. Se estima una dedicación de cuatro horas por semana. El trabajo combina elementos asincrónicos con una clase virtual sincrónica de 1,5 horas por semana

FECHAS

Dictado del curso: 27 de junio al 5 de agosto de 2022

Postulaciones: hasta el 15 de junio de 2022

COSTOS

Este curso es gratis

POSTULACIONES

Todos los interesados en postular a este curso deberán:

- Completar un formulario de inscripción disponible en:

[Formulario de postulaciones](#) 

- Enviar una carta de recomendación del empleador a **Daniela Gebhard**: daniela.gebhard@cepal.org, explicando los motivos por los cuales este curso apoyaría el desarrollo profesional del funcionario y el trabajo de la institución.

Las postulaciones se recibirán hasta el **15 de junio de 2022**. Los antecedentes recibidos después de esta fecha no serán considerados en el proceso de selección. Posterior a esa fecha se enviará vía correo electrónico a quienes hayan sido seleccionados/as la confirmación de aceptación al curso, por parte del comité de selección.

PROFESORES

Javier Peña Capobianco tiene más de quince años de experiencia en investigación, diseño y apoyo en la implementación de estrategias nacionales para impulsar sectores de servicios en multilaterales, gobiernos y gremios empresariales. Ha sido mentor de la Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES), organización internacional integrada por más de 30 instituciones públicas y privadas de 17 países, hoy su Secretario General. También es profesor universitario, tutor de tesis para altos cargos en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Uruguay, conferencista internacional, integra la lista de expertos internacionales de la Comunidad Andina de Naciones y autor de diferentes publicaciones tales como "La Nueva Era de los Servicios modernos" de Penguin Random House (2021).

PROFESORES



David Ederly es gerente de exportación de servicios de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU) y Secretario Técnico de la Comisión Multisectorial de la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios. Licenciado en Economía, Máster en Dirección y Gestión de Empresas – MBA, con veinte cinco años de trayectoria. Tiene una amplia experiencia en la promoción comercial de la oferta exportable de servicios de Perú. Es capacitador y expositor en temas relacionados a la estrategia, promoción de exportación de servicios y de franquicias en diferentes regiones del Perú y en el extranjero (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, España, Estados Unidos, Honduras, México, Panamá y Uruguay). Es catedrático en la materia de exportación de servicios en las Facultades de Negocios Internacionales de la Universidad de Lima y Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas - UPC.

Gabriel Gari es Profesor Asociado en Derecho Económico Internacional en el Centro de Estudios de Derecho Comercial, Queen Mary, Universidad de Londres y Director del LLM en Derecho Económico Internacional. En 2013-14, se desempeñó como investigador en la División de Comercio de Servicios de la Organización Mundial del Comercio. Ha publicado extensamente sobre comercio de servicios, incluido su libro sobre la liberalización del comercio de servicios en el MERCOSUR y varios artículos en revistas revisadas por pares. El trabaja regularmente con organizaciones internacionales, funcionarios gubernamentales y asociaciones industriales en temas vinculados al comercio de servicios. Gabriel es Licenciado en Derecho y en Sociología por la Universidad de la República (Uruguay), Magister en Derecho Internacional del London School of Economics y Doctorado en Queen Mary, Universidad de Londres. Antes de unirse a Queen Mary, Gabriel ejerció la abogacía en las áreas de derecho laboral y comercial y trabajó para la Suprema Corte de Justicia del Uruguay.

CONTACTO

Coordinación Académica

Nanno Mulder
Nanno.mulder@cepal.org

Javier Peña Capobianco
Penacapobianco@gmail.com

Coordinación Administrativa

Daniela Gebhard
Daniela.gebhard@cepal.org

Alejandro Marin
Fundación Konrad Adenauer, PR ADELA
alejandro.marin@kas.de

Marcee Gómez
Fundación Konrad Adenauer, PR ADELA
marcee.gomez@kas.de

