

Integración regional en la era digital

El potencial aporte del comercio
de servicios modernos

Ricardo Monge-González
Luis Rivera
Nanno Mulder
Javier Meneses



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

Deseo registrarme

Conozca nuestras redes sociales y otras fuentes de difusión en el siguiente link:



<https://bit.ly/m/CEPAL>



SERIE

COMERCIO INTERNACIONAL

187

Integración regional en la era digital

**El potencial aporte del comercio
de servicios modernos**

Ricardo Monge-González

Luis Rivera

Nanno Mulder

Javier Meneses



NACIONES UNIDAS



Este documento fue preparado por Ricardo Monge-González y Luis Rivera, Consultores de la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), y Nanno Mulder y Javier Meneses, Funcionarios de la misma Unidad.

Los autores agradecen a Javier Pérez Ibáñez por sus comentarios y a Alejandro Guevara por su asistencia en la investigación. Asimismo, agradecen a los representantes de la Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES), la Cámara de Tecnologías de Información y Comunicación (CAMTIC) de Costa Rica, la Dirección General de Promoción de Exportaciones (PROCHILE) de Chile y la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU), y a los empresarios que participaron en diversas reuniones en el marco de la preparación de este documento. Los autores también agradecen a Frederic Gonzales, de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), y a Francisco Monge, Natalia Porras y Arlina Gómez, del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, por sus aportes. Los comentarios de participantes en el seminario Comercio Digital: Construyendo un Entorno Regulatorio Competitivo para América Latina y el Caribe, organizado por la CEPAL y la OCDE (Santiago, 21 y 22 de septiembre de 2023), y en el XX Ciclo de Debates en Economía Industrial, Trabajo y Tecnología, organizado por la Pontificia Universidad Católica de São Paulo (São Paulo (Brasil), 25 y 26 de septiembre de 2023), sobre versiones preliminares también mejoraron el documento.

Las Naciones Unidas y los países que representan no son responsables por el contenido de vínculos a sitios web externos incluidos en esta publicación.

No deberá entenderse que existe adhesión de las Naciones Unidas o los países que representan a empresas, productos o servicios comerciales mencionados en esta publicación.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización o las de los países que representa.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN: 1680-872X (versión electrónica)

ISSN: 1680-869X (versión impresa)

LC/TS.2025/58

Distribución: L

Copyright © Naciones Unidas, 2025

Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.2500325[S]

Esta publicación debe citarse como: Monge-González, R., Rivera, L., Mulder, N. y Meneses, J. (2025). Integración regional en la era digital: el potencial aporte del comercio de servicios modernos. *Serie Comercio Internacional* (187) (LC/TS.2025/58). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. El potencial aporte del comercio de servicios modernos a la integración regional.....	11
II. El comercio y la integración regional de servicios modernos	13
A. Tendencias a nivel mundial y regional	13
B. Intensidad del comercio de servicios modernos en la región.....	18
III. Barreras regulatorias al comercio de servicios modernos en América Latina	23
A. Los niveles de restricción al comercio de servicios modernos en la región	24
B. Heterogeneidad normativa en servicios modernos dentro y entre bloques de América Latina	26
IV. Impacto de la heterogeneidad regulatoria y otras barreras al comercio de servicios modernos	31
V. Visión empresarial sobre la integración regional en servicios modernos.....	35
A. Chile	36
B. Costa Rica	37
C. Perú	39
D. Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES).....	40
VI. Conclusiones y recomendaciones de política	43
Bibliografía.....	45
Anexo A1	47
Serie Comercio Internacional: números publicados	49

Cuadros

Cuadro 1	Índice de heterogeneidad en las restricciones al comercio de servicios modernos (HDSTRI) entre los países de América Latina, dentro y entre bloques comerciales, 2022	27
Cuadro 2	Variaciones en el índice de heterogeneidad en las restricciones al comercio de servicios modernos (HDSTRI) en los países de América Latina, períodos 2018-2022	29
Cuadro 3	Resultados del modelo con heterogeneidad y variables de política comercial y política pública (variable dependiente: exportaciones de servicios digitales de América Latina)	33

Gráficos

Gráfico 1	Mundo y América Latina: exportaciones de bienes, servicios totales y servicios modernos, 2005-2023	14
Gráfico 2	América Latina: crecimiento anual promedio de las exportaciones de servicios por categoría, 2005-2023	14
Gráfico 3	América Latina: principales países exportadores de servicios totales y modernos, 2023	15
Gráfico 4	América Latina: valor de las exportaciones de servicios modernos per cápita en 2023 y variación anual del valor de las exportaciones de servicios modernos per cápita entre 2005 y 2023	16
Gráfico 5	América Latina (países seleccionados): participación de la región en el total de servicios modernos exportados al mundo, 2005 y 2023	18
Gráfico 6	Países de la Alianza del Pacífico: índice de intensidad del comercio en exportaciones de servicios modernos, 2005-2023	20
Gráfico 7	Países de la CAN: índice de intensidad del comercio en exportaciones de servicios modernos, 2005-2023	20
Gráfico 8	Países del mercado común centroamericano: índice de intensidad del comercio en exportaciones de servicios modernos, 2005-2021	21
Gráfico 9	Países del MERCOSUR: índice de intensidad del comercio en exportaciones de servicios modernos, 2005-2023	21
Gráfico 10	Países seleccionados: índice de restricciones al comercio de servicios modernos (DSTRI), 2022	25
Gráfico 11	América Latina (países seleccionados): índice de restricciones al comercio de servicios modernos (DSTRI), 2022	26

Recuadro

Recuadro 1	El fomento a las exportaciones de servicios modernos en Costa Rica.....	17
------------	---	----

Resumen

Una mayor integración comercial en servicios modernos ofrece beneficios como empleos de calidad, mayor valor agregado, competitividad y adaptación a cambios tecnológicos, además de resiliencia ante crisis externas. Esta integración impulsa la productividad y la competitividad en sectores clave como agricultura y manufactura, promoviendo el desarrollo sostenible y la participación en cadenas globales de valor.

El estudio analiza la evolución del comercio de servicios modernos en América Latina entre 2005 y 2023. Las exportaciones crecieron a un ritmo anual promedio de 8%, aumentando su participación en el comercio total de servicios de 25% a 38%, aunque aún por debajo del promedio mundial (54%). Brasil lidera las exportaciones, seguido de México, Argentina y Costa Rica, con Costa Rica y Uruguay sobresaliendo en exportaciones per cápita. República Dominicana, Colombia y Nicaragua también presentan un alto crecimiento.

A pesar de estos avances, la integración regional sigue limitada. En la mayoría de los países, la región representa menos del 15% de sus mercados de destino, salvo Argentina. Los bloques comerciales regionales tienen una participación baja y persiste una alta heterogeneidad regulatoria que restringe el comercio intrarregional. Se estima que reducir el índice HDSTRI en 0,01 aumentaría el comercio en 8%, mientras que bajarlo al promedio regional (0,2349) lo elevaría en más de 200%. Los tratados de libre comercio con capítulos de servicios han incrementado el comercio en 44%. Factores como la educación y la conectividad digital son claves para el crecimiento de estos servicios.

Las entrevistas con empresarios de Chile, Costa Rica, Perú y ALES validaron los resultados y revelaron barreras adicionales. El estudio propone políticas en cuatro ejes: reducir las barreras regulatorias, promover tratados de libre comercio, mejorar la conectividad digital e invertir en capital humano. Además, recomienda mejorar la logística, facilitar certificaciones y fomentar el aprendizaje de idiomas.

Introducción

El sector de servicios predomina en las economías y en el empleo en América Latina. Este sector representa entre la mitad y dos tercios de estos agregados en la mayoría de los países de la región. Además, los servicios vienen adquiriendo cada día una mayor importancia relativa, toda vez que son responsables de dos tercios del crecimiento de la productividad total de los factores en los países en desarrollo (UNCTAD, 2019).

Paralelamente, la cuarta revolución industrial, promovida por la adopción de nuevas tecnologías, está impulsando la "servicificación"¹. Estas nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, la computación en la nube, la impresión 3D o el Internet de las cosas, están facilitando que los servicios se constituyen en un insumo clave para otros sectores como la agricultura, la minería y la manufactura. De hecho, los servicios contribuyen a mejorar la capacidad productiva al proporcionar insumos claves a otros sectores mediante encadenamientos productivos.

Los avances tecnológicos citados han facilitado también el crecimiento del comercio internacional de servicios (Freund y Weinhold, 2002; López-González y Ferencz, 2018; OCDE, 2018). Así, servicios que antes requerían proximidad entre consumidores y oferentes pueden ahora ser comerciados a distancia, permitiendo que las empresas accedan a los mercados globales a más bajos costos (Ferencz, 2019).

Los servicios de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) constituyen la columna vertebral del comercio habilitado digitalmente, al proporcionar la infraestructura de red necesaria y apuntalar la digitalización de otros tipos de servicios. Una vez que las actividades de servicios pueden digitalizarse, pueden transferirse a través de redes electrónicas a nivel internacional. Además, las tecnologías innovadoras han fomentado el surgimiento de nuevos servicios habilitados digitalmente

¹ La servicificación es un proceso donde el sector manufacturero incorpora servicios en su modelo de negocios o en su proceso de producción, ya sea como insumos, como actividades al interior de las empresas o como productos incorporados en la venta del bien final (Lanz y Maurer, 2015).

que se sustentan en soluciones basadas en datos, tales como el análisis de “big data” o la computación en la nube (OCDE, 2017a; Ferencz, 2019).

Desde el principio de este siglo se viene observando un crecimiento sostenido en el comercio mundial de servicios, superior al aumento del comercio de bienes. Es tanto así, que en 2022 se comercializó el mismo valor de servicios que de bienes a nivel mundial cuando se consideran también los servicios incorporados en los bienes tranzados internacionalmente (OMC y BM, 2023). Dentro de los servicios, la categoría de los “servicios suministrables por medios digitales”² (llamados también servicios modernos) ha sido la categoría más dinámica en los últimos 20 años a causa de la revolución digital y la introducción masiva de la banda ancha a partir de la década de 2000 (CEPAL, 2023).

Fomentar la integración en servicios modernos en América Latina tiene varias ventajas, cuya discusión es parte del análisis que se lleva a cabo en las siguientes secciones. No obstante, la existencia de algunas barreras importantes al comercio de estos servicios, principalmente de tipo regulatorio, demanda un esfuerzo para su reducción o eliminación, si es que se desea aprovechar la oportunidad que ofrece el comercio de servicios modernos, como potencial motor de crecimiento para la región.

La importancia relativa de las restricciones al comercio de servicios modernos se ha documentado en varios estudios, pero con datos de países miembros de la OCDE, donde se incluyen muy pocos países de América Latina, principalmente Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y México. Ayudar a cerrar esta brecha de conocimiento es uno de los principales objetivos del presente estudio, al considerar una base de datos sobre restricciones al comercio de servicios modernos para el período 2014-2021, elaborada conjuntamente por la OCDE y CEPAL³, donde se expandió la cobertura de la región a 17 países⁴. Además, se analizan otros obstáculos e impulsores del comercio de servicios modernos, con el objeto de contar con elementos de juicio para la elaboración de una agenda preliminar de integración comercial basada en servicios modernos, la cual pueda constituirse en un nuevo motor de integración de América Latina.

En síntesis, en el presente trabajo se estudian tres importantes temas con relación al comercio de servicios modernos en América Latina, a saber: i) las barreras regulatorias y de otro tipo al comercio de servicios modernos entre los países de la región; ii) la identificación de impulsores del comercio de servicios modernos en América Latina; y iii) el potencial de estos flujos de comercio como futuro motor de la integración regional. Lo anterior es importante, ya que la región ha venido mostrando en las últimas dos décadas un proceso de desintegración comercial en bienes, el cual contrasta con un incipiente proceso de integración comercial en servicios, especialmente en servicios modernos (Monge-González y otros, 2022).

Este trabajo pretende proveer un análisis de los principales temas a tratar sobre el comercio intrarregional de servicios modernos en América Latina. Como tal, las siguientes preguntas de investigación son particularmente interesantes:

- ¿Qué tendencias se pueden observar en el comercio de servicios modernos en América Latina y cuáles subsectores muestran el mayor dinamismo?

² Según el Manual sobre la medición del comercio digital (OMC, OCDE, FMI y ONU, 2025), los servicios suministrables por medios digitales incluyen las siguientes categorías de servicios del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional, sexta edición (MBP6) y la Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios (CABPS) 2010: servicios de seguros y pensiones, servicios financieros, cargos por el uso de la propiedad intelectual, servicios de telecomunicaciones, informática y de información, otros servicios empresariales, y servicios audiovisuales y conexos. Los servicios suministrables por medios digitales también se les denomina “servicios modernos” (CEPAL, 2024) o “servicios basados en el conocimiento” (BID, 2024).

³ Básicamente el índice de restricciones al comercio de servicios modernos (DSTRI, por sus siglas en inglés) y el índice de heterogeneidad del DSTRI (HDSTRI).

⁴ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

- ¿Existen diferentes intensidades en el comercio de servicios modernos entre los países de América Latina y los diferentes bloques comerciales de la región?
- ¿Qué tan importante es la heterogeneidad normativa en materia de servicios modernos, tanto dentro de los esquemas de integración subregional como entre ellos?
- ¿Qué impacto tienen las restricciones normativas y otros factores al comercio intra y extrarregional de servicios modernos?
- ¿Qué opinan los empresarios sobre los resultados del análisis anterior y otros factores que facilitan o dificultan el comercio de servicios modernos?
- ¿Qué recomendaciones de política pueden derivarse de las respuestas a las preguntas anteriores?

El documento se divide en seis secciones, excluyendo la introducción. En la primera sección se discute el papel de los servicios modernos como potencial motor de crecimiento de América Latina. En la segunda sección, se hace un balance sobre la integración regional en el comercio de servicios modernos. En la tercera sección, se analiza el grado en que los países de América Latina y otros fuera de la región, restringen el comercio de servicios modernos mediante normas regulatorias. En la cuarta sección, se estima el impacto de las restricciones normativas y otros factores al comercio de servicios modernos en América Latina. En la quinta sección, se presenta la visión de los empresarios de varios países sobre los factores que facilitan y dificultan la integración regional en servicios modernos. Finalmente, en la última sección, se plantea una agenda para promover la integración regional con base en el comercio de servicios modernos, basada en los resultados de todas las secciones previas.

I. El potencial aporte del comercio de servicios modernos a la integración regional

El comercio de servicios modernos tiene un impacto significativo y multidimensional en el desarrollo. De hecho, los servicios modernos ofrecen una vía directa para que las empresas de América Latina diversifiquen sus exportaciones y dejen de tener una limitada oferta exportable, basada en productos primarios. La diversificación de las exportaciones impulsada por los servicios modernos también puede aumentar la resiliencia al reducir la exposición a la volatilidad de los precios de los productos básicos.

En una revisión de la literatura sobre la importancia de las exportaciones de servicios, Bamber y otros (2022) encuentran que las exportaciones de servicios modernos no sólo contribuyen a incrementar el ingreso de divisas, sino también son una fuente muy importante de incremento de la productividad de las economías (Jensen, 2013; Sorbe y otros, 2018; Stehrer y otros, 2012; Gotsch y otros, 2011). Esto a través de la prestación de servicios sofisticados y de la generación y transferencia de conocimientos (derrames de productividad), lo que los transforma en motores de crecimiento para países en vías de desarrollo (Di Meglio, 2015; Nayyar y otros, 2021).

Otros autores señalan que el comercio de servicios modernos ayuda a promover un crecimiento inclusivo a través de nuevas oportunidades de empleo e innovación; a la sostenibilidad, facilitando alcanzar algunos de los objetivos de desarrollo sostenible; a adaptarse a la transformación estructural y al cambio tecnológico; y a generar más resiliencia ante perturbaciones o choques externos (Hoekman y otros, 2022). Además, las exportaciones de servicios modernos están asociadas con la creación de nuevos empleos bien remunerados para los jóvenes y los profesionales de las economías en desarrollo. El comercio de servicios modernos está también asociado con el crecimiento inclusivo, dados sus efectos positivos en las perspectivas de empleo de las mujeres, los jóvenes y los empresarios, así como en las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (OMC and BM, 2023).

En adición a lo anterior, los servicios modernos facilitan el aumento de la rentabilidad de las empresas en diferentes sectores, al reducir costos, en especial, mediante la eliminación de

intermediarios entre compradores y vendedores. Asimismo, los servicios modernos facilitan la participación de las empresas en las cadenas globales de valor (Woo Kang y otros, 2022).

En el caso de América Latina existe consenso en que los servicios modernos representan una oportunidad para la transformación y diversificación productiva, debido a que estas actividades pueden generar nuevas fuentes de empleo y exportaciones, así como desarrollos tecnológicos importantes (Álvarez y otros, 2020). Además, los servicios modernos pueden generar derrames de conocimiento de productividad hacia otros sectores gracias a la movilidad laboral, así como también apoyar mejoras en la competitividad de estos sectores, al brindarles servicios complejos y transferencia de conocimiento. Esto permite afirmar que los servicios modernos pueden constituirse en motores del crecimiento económico en América Latina, de forma similar a como lo hiciera antes la manufactura (Bamber y otros, 2022).

La integración regional en este tipo de servicios permite el flujo de conocimiento entre las economías que participan de la integración, así como la mejora de la capacidad productiva de las empresas dentro del bloque comercial, al beneficiarse de los efectos indirectos del conocimiento local (externalidades).

Por todo lo anterior, el comercio internacional de servicios representa una ventana de oportunidad para diversificar la canasta de exportación y aumentar la resiliencia de los países de América Latina, lo que resulta especialmente atractivo tras la recesión mundial provocada por la pandemia del COVID-19, la crisis de los contenedores, la guerra Rusia-Ucrania y las medidas adoptadas para mitigarla (Giordano y Ortiz de Mendivil, 2021).

En síntesis, se puede afirmar que el fomentar la integración en servicios modernos en América Latina podría traer consigo varios beneficios. En primer lugar, los servicios modernos, tal y como se señaló antes, permiten no solo un mayor crecimiento económico, sino también uno más inclusivo. Segundo, los servicios modernos son relativamente más intensivos en mano de obra calificada que los bienes, y, por ello, generan mayor valor agregado y más y mejores fuentes de empleo. Tercero, la digitalización permite que más y más servicios sean transables, así como la mejor conectividad permite más integración en este tipo de servicios y viceversa. Cuarto, una mayor integración en servicios modernos facilitaría la mejora en la productividad y de la competitividad de otros sectores, ya que estos servicios son insumos claves para la agricultura y la manufactura. Quinto, el comercio de servicios modernos entre los países de América Latina puede ayudar a lograr objetivos de desarrollo sostenible, a adaptarse mejor a los cambios tecnológicos y desarrollar resiliencia ante perturbaciones externas. Sexto, los servicios modernos pueden estimular y facilitar la participación en las cadenas globales de valor. Por otra parte, los servicios modernos tienen la ventaja de que las barreras físicas (v.g. aduanas) no limitan su comercio internacional como en el caso de los bienes; ni la "distancia", ya que en el caso de América Latina se comparte una misma cultura, idiomas, sistema legal común, e historia colonial similar.

En contraposición a lo anterior, las regulaciones del comercio de los servicios, y en particular de los servicios modernos, siguen estando fragmentadas a través de las fronteras creando costos comerciales para los proveedores de estos servicios, en particular para las PYMES. Por ejemplo, en un reciente estudio se muestra que la media de las restricciones al comercio de servicios representa hasta un arancel adicional del 14 por ciento sobre las exportaciones de las pequeñas empresas, en comparación con las grandes empresas que pueden absorber los costos del comercio más fácilmente (OCDE, 2017b).

Ahora bien, en materia de integración regional en servicios modernos, si bien ésta ha crecido en América Latina durante la última década, hay que reconocer que la importancia relativa de estas exportaciones e importaciones, hacia y desde la región, es aún pequeña. En promedio, representan apenas 10% de las exportaciones totales y un 5% de las importaciones totales de los países (Monge-González y otros, 2022). Por ende, existe aún mucho espacio para incrementar la integración regional en servicios modernos en América Latina y obtener lo benéficos económicos y sociales asociados con este esfuerzo.

II. El comercio y la integración regional de servicios modernos

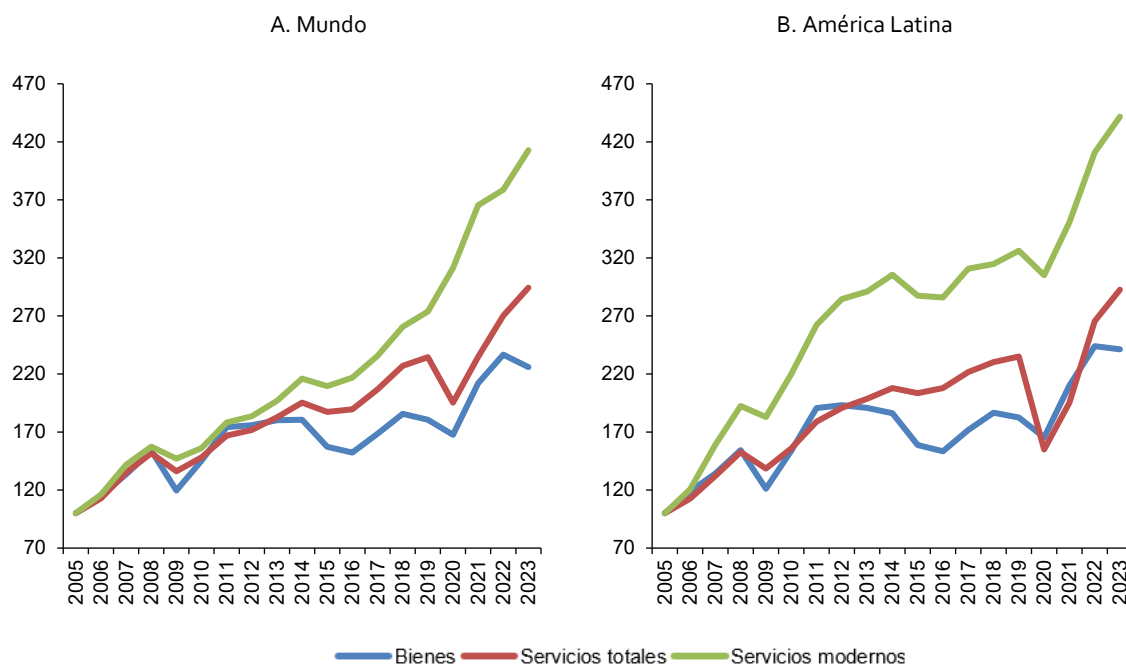
A. Tendencias a nivel mundial y regional

Desde 2005, el valor de las exportaciones de los servicios modernos ha crecido más que el de las exportaciones totales de servicios y que las de bienes, tanto a nivel mundial como en la región (véase el gráfico 1). A nivel global, las exportaciones de servicios modernos muestran una aceleración a partir de 2018, superando considerablemente el dinamismo de las otras dos categorías. En América Latina y el Caribe, los servicios modernos también se destacan por su crecimiento acelerado, especialmente a partir de 2020. La pandemia por el COVID-19 trajo una aceleración en el proceso de digitalización, lo que ha impulsado el comercio de los servicios modernos a nivel mundial y regional. En ese período también cayeron las exportaciones mundiales y regionales de servicios tradicionales (especialmente el turismo), principalmente por las restricciones a la movilidad de las personas.

Las exportaciones de servicios modernos de la región pasaron de 18.686 millones de dólares en 2010 a 82.530 millones de dólares 2023, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual de 8,2%. Esta expansión es superior al crecimiento de las exportaciones de servicios totales, las cuales pasaron de 74.602 millones de dólares a 218.289 millones de dólares, durante el mismo período, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual del 6,1%. El crecimiento de las exportaciones de servicios modernos de la región fue similar al del mundo.

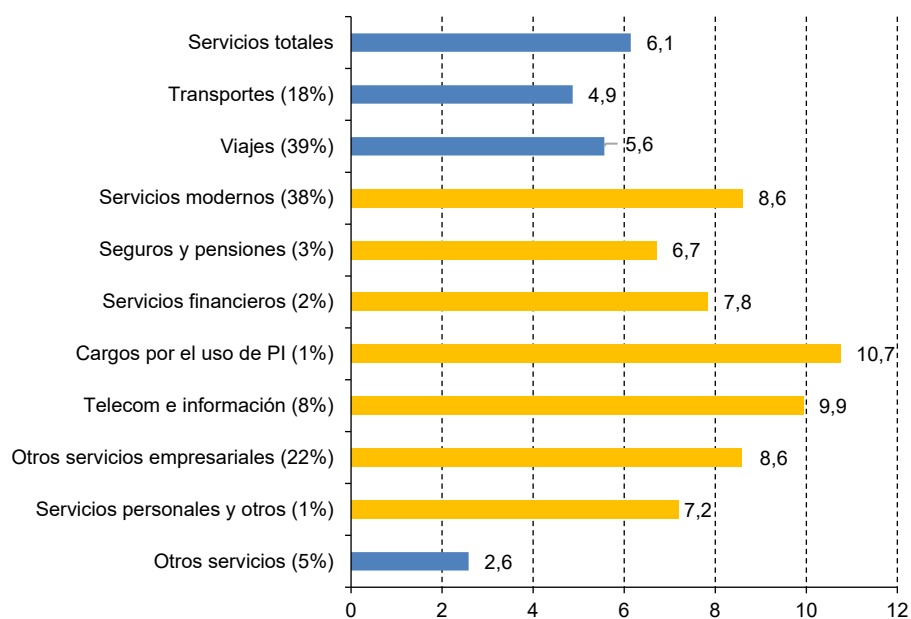
En la región, las categorías de exportaciones de servicios que crecieron más rápidos entre 2005 y 2023 fueron: cargos por el uso de propiedad intelectual y telecomunicaciones e información. No obstante, ambas categorías tenían un muy bajo peso en las exportaciones totales de 1% y 8% en 2023, respectivamente (véase el gráfico 2).

Gráfico 1
Mundo y América Latina: exportaciones de bienes, servicios totales y servicios modernos, 2005-2023
(Índice 2005 = 100)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC) [en línea] <https://stats.wto.org/>.

Gráfico 2
América Latina: crecimiento anual promedio de las exportaciones de servicios por categoría, 2005-2023
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC) [en línea] <https://stats.wto.org/>.

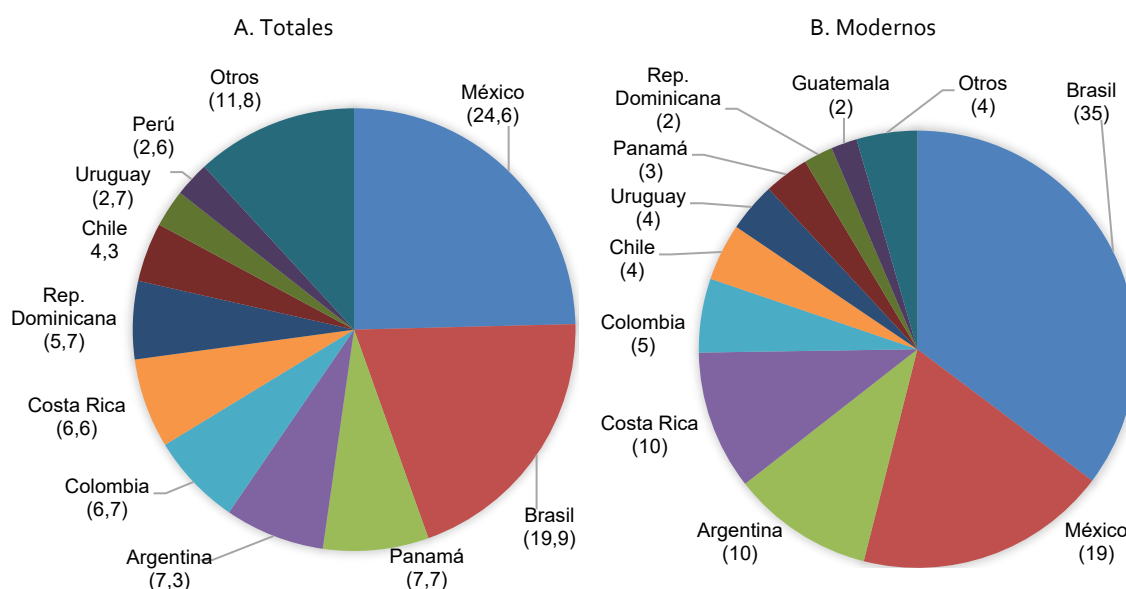
Nota: Los porcentajes en paréntesis después de los nombres de cada categoría indica su participación en los servicios totales en 2023.

La participación de América Latina y el Caribe en las exportaciones mundiales de servicios fue del 2,7% en 2023, la mitad de su peso en las exportaciones mundiales de bienes. Además, la participación regional en el comercio global de servicios sufrió una caída en 2020 a causa del colapso del turismo por la pandemia. En 2023, la participación del conjunto de la región fue inferior a la de algunos países europeos como el Reino Unido (7,4%), Alemania (5,6%), Irlanda (5,1%) y los Países Bajos (4,0%). La participación regional es mayor en las exportaciones mundiales de turismo (cercana al 6%), mientras que su peso en los servicios modernos es menor al 2% (CEPAL, 2024).

La participación de los servicios modernos en el total de exportaciones de servicios de la región pasó del 25% al 38% durante el período 2005-2023. Este último resultado contrasta con lo observado a nivel mundial, donde la participación de las exportaciones de servicios modernos en el total de servicios pasó de un 38% a un 54%, durante el mismo período. Es decir, en la región las exportaciones de servicios modernos constituyen aún una fracción menor de las exportaciones totales de servicios. Este atraso podría deberse a obstáculos que enfrentan los países de la región, cuyo análisis se lleva a cabo más adelante. Además, este resultado también puede interpretarse en el sentido de que el comercio de servicios modernos en la región, como nuevo motor del crecimiento de las exportaciones de servicios, es aún incipiente en la región. La pandemia de COVID-19 también ha expuesto una transformación digital altamente desigual entre los países (Di y otros, 2022).

México fue el principal exportador de servicios de la región en 2023, seguido por Brasil, Panamá y Argentina (véase el gráfico 3). El liderazgo de México se debe principalmente a su destacado rol en el sector turismo, donde representa más de un tercio de las exportaciones de la región. Por su parte, Brasil es el principal exportador regional de servicios modernos, seguido por México, Argentina y Costa Rica.

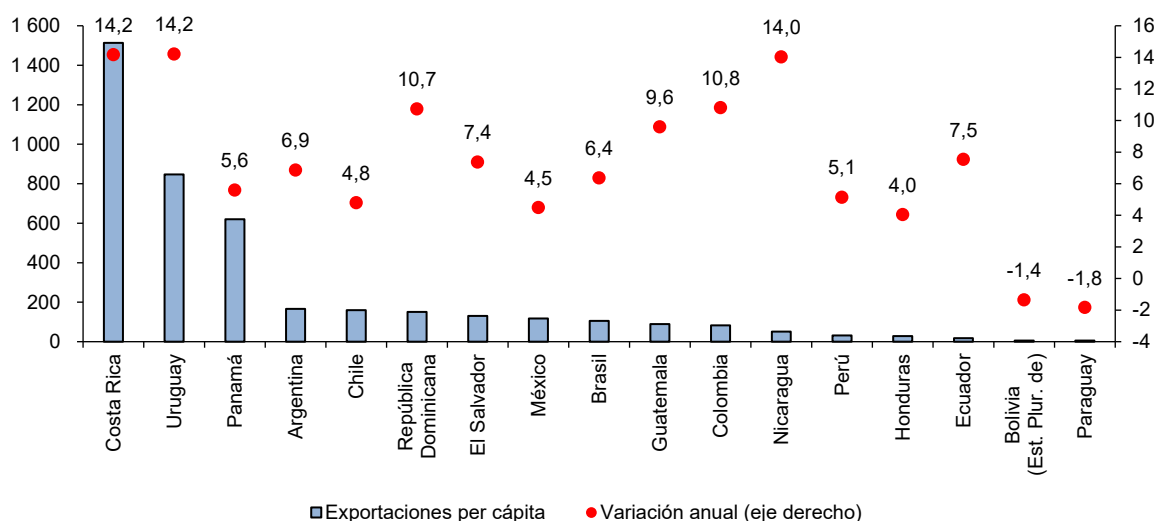
Gráfico 3
América Latina: principales países exportadores de servicios totales y modernos, 2023



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Organización Mundial del Comercio (OMC) [en línea] <https://stats.wto.org/> y Estadísticas de Balanza de Pagos (IMF) [en línea] <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40Co-83DD-CA473CA1FD52&slid=1390030341854>.

Costa Rica y Uruguay son los países de la región con las mayores exportaciones de servicios modernos per cápita en 2023. Además, ambos países muestran las mayores tasas de crecimiento de estas exportaciones (sobre 14% por año) en el periodo 2005 a 2023 (véase el gráfico 4). República Dominicana, Colombia y Nicaragua también muestran tasas de crecimiento sobre 10%, pero de montos per cápita bajos.

Gráfico 4
América Latina: valor de las exportaciones de servicios modernos per cápita en 2023 y variación anual
del valor de las exportaciones de servicios modernos per cápita entre 2005 y 2023
(En dólares y porcentaje)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC) [en línea] <https://stats.wto.org/>.

Costa Rica se ha especializado en las exportaciones de servicios de consultoría profesional y de gestión, así como de servicios técnicos, y es sede de varias empresas transnacionales que prestan servicios a todas sus sucursales en las Américas y cada vez más a otros continentes (véase también el recuadro 1). El Uruguay, por su parte, se concentra en exportar servicios de informática (software y otros servicios), la mayoría de los cuales son exportados por empresas transnacionales. El éxito de ambos países en esta área se sustenta principalmente en la formación altamente especializada de profesionales del ámbito de servicios de consultoría profesional, de gestión, técnicos e informáticos, y en la presencia de empresas extranjeras que se ven atraídas, en parte, por incentivos vinculados a las zonas francas. En estos países, además, la coordinación y ejecución de políticas está a cargo de entidades altamente especializadas en la atracción de IED, la promoción de exportaciones de servicios modernos y la política comercial.

La brecha entre países de la región en materia de exportaciones de servicios modernos se observa al contrastar los valores mostrados para los diferentes países en el gráfico 4. Tal y como lo afirma Di y otros (2022), es posible que los países de bajos ingresos enfrenten obstáculos digitales debido a la falta de acceso a Internet, así como al conocimiento inadecuado y al uso independiente de los dispositivos digitales. Sin embargo, estos países pueden gozar de un alto nivel de potencial de desarrollo.

Recuadro 1
El fomento a las exportaciones de servicios modernos en Costa Rica

Costa Rica es hoy el principal exportador per cápita de servicios modernos en América Latina. Este país pasó de exportar 600 millones de dólares en el 2005 a casi \$8.000 millones en el 2023, una tasa de crecimiento anual promedio del 17,4 %. Las ventas de servicios modernos al exterior pasaron de representar un 15% de todas las exportaciones de servicios de este país en el 2005 a representar un 52 % en el 2019. Según cifras del Banco Central de este país, se estima que operan en el territorio costarricense más de 16.000 empresas dedicadas a los servicios modernos, tanto de capital nacional como extranjero. Los costarricenses se han especializado en las exportaciones de servicios de consultoría profesional y de gestión, y servicios técnicos. Costa Rica es sede de varias empresas transnacionales que prestan servicios a todas sus sucursales en las Américas y cada vez más a otros continentes.

Costa Rica ha tenido una política de larga data en la formación de profesionales en el ámbito de servicios de consultoría profesional, de gestión, técnicos e informáticos, la promoción de un sector doméstico en servicios modernos y la atracción de empresas extranjeras (IED) en este mismo sector, atraídas en parte por los incentivos vinculados al régimen de zonas francas, pero principalmente por la calidad del recurso humano, la infraestructura digital y la estabilidad económica y política de este país.

También ha sido importante la coordinación y ejecución de políticas a cargo de entidades altamente especializadas en la atracción de IED, la promoción de exportaciones de servicios modernos y la política comercial —tratados de libre comercio que abren los mercados extranjeros a las ventas de servicios modernos y garantiza seguridad jurídica a la IED en servicios modernos orientada a la exportación (tríada Comex, Procomer y Cinde)—. Otras políticas importantes se han adoptado a lo largo de más de cuatro décadas. Por ejemplo, en materia de apertura comercial, Costa Rica eliminó los aranceles y otras barreras a la importación de hardware y software desde mitad de la década de 1980s, lo cual ha permitido a sus ciudadanos tener acceso a las tecnologías digitales de última generación en condiciones similares a la de los países que desarrollan este tipo de tecnologías. Además, Costa Rica es uno de los países con menores barreras de entrada (regulaciones) a las importaciones de servicios modernos en el mundo, poniendo a su sector productor de servicios modernos en permanente competencia y fomentando así un sector muy competitivo y dinámico, muy dirigido por la innovación. Desde inicios de siglo XXI se lleva a cabo la apertura del mercado de las telecomunicaciones, la creación del Ministerio de Ciencia, Innovación, Tecnología y Telecomunicaciones y la Superintendencia de Telecomunicaciones, todo lo cual ha incrementado la cobertura de internet de banda ancha en los hogares y las empresas de este país.

En materia de formación de recursos humanos, además de su tradición con la inversión en educación primaria y secundaria gratuita, las autoridades costarricenses diseñaron e implementaron un exitoso programa de informática educativa (PIE) desde el año 1988, mediante una alianza entre la Fundación Omar Dengo (una ONG) y el Ministerio de Educación. La misión del PIE es incidir positivamente en la calidad del sistema de educación pública costarricense proveyendo acceso a servicios de informática a los estudiantes de primaria y secundaria. Así, las niñas y niños tienen acceso a las tecnologías digitales desde muy temprana edad y desarrollan habilidades sobre su uso que, entre otras cosas, ha propiciado que muchos jóvenes luego decidan estudiar carreras afines a las tecnologías digitales.

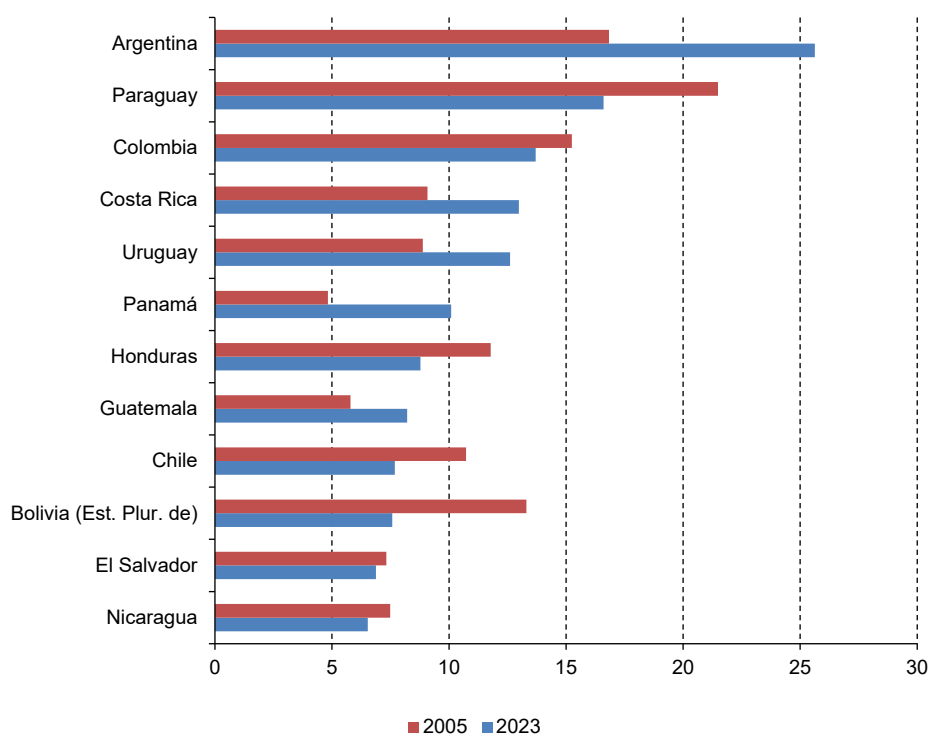
Fuente: Elaboración propia.

En síntesis, las exportaciones de servicios modernos tienen una participación cada vez mayor en las exportaciones regionales, aunque existen grandes diferencias entre los países. Lo anterior, demanda entender los determinantes de estas exportaciones, tanto los factores que impulsan estas ventas como los obstáculos que las enfrentan, para plantear recomendaciones de política que ayuden a explotar el potencial de las ventas externas de servicios modernos en la región.

Sabiendo que los servicios modernos tienen un peso cada vez mayor en las exportaciones de servicios hechas por los países latinoamericanos, conviene preguntarse, que tan importante es el mercado regional como destino de las exportaciones de servicios modernos para los diferentes países de la región. Esto permitiría entender la importancia relativa de la integración latinoamericana en este campo y plantearse la necesidad de trabajar en fomentar aún más la integración regional en servicios modernos.

Solo Argentina dirigió más del 25% del total de sus exportaciones de servicios modernos a la región en 2023 (véase el gráfico 5). Para Paraguay, la importancia relativa del mercado regional fue 17%. Para el resto, la importancia relativa de la región como destino de estas exportaciones fue inferior al 15%. Para casi la mitad de los países, la importancia relativa de la región como destino de las exportaciones de servicios modernos creció durante el periodo 2005 a 2023.

Gráfico 5
América Latina (países seleccionados): participación de la región en el total de servicios modernos exportados al mundo, 2005 y 2023
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de OMC y la OCDE, Datos equilibrados sobre el comercio de servicios [en línea] https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/gstdh_batis_s.htm.

B. Intensidad del comercio de servicios modernos en la región

Como complemento al análisis realizado en la sección anterior, cabe estudiar la intensidad del comercio de servicios modernos en la región, para lo cual se emplea el índice de intensidad de exportaciones de servicios modernos (IIESM). Este índice se estima para el período 2005-2023 y para cada uno de los 17 países de la región para los que se dispone de información, tanto de flujos de comercio de servicios modernos (exportaciones) como de barreras normativas al comercio de servicios modernos⁵, así como otras variables que ayudan a explicar el comportamiento de estas exportaciones. Estos países son incluidos en las estimaciones econométricas que se llevan a cabo en otra sección de este informe.

⁵ Solo se cuenta con datos sobre barreras normativas al comercio de servicios modernos para 17 países de América Latina, gracias a un esfuerzo conjunto entre la OCDE y la CEPAL.

La idea es proporcionar una discusión gráfica de la relación comercial entre cada uno de los países de la región y los cuatro bloques comerciales que existen en la región. Lo que interesa es estimar si el valor del comercio en servicios modernos entre un país y los cuatro bloques comerciales de la región excede o está por debajo de lo que se hubiera esperado en función de la importancia relativa de ese tipo de comercio en el mundo. Así, el IIESM se define como la proporción de las exportaciones de servicios modernos de un país destinadas a un bloque dividida por la proporción de las exportaciones mundiales de servicios modernos al mismo bloque socio (Javeria y otros, 2018). En síntesis, el índice de intensidad de exportaciones de servicios modernos se calcula como:

$$IICESM_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\frac{X_{wj}}{X_w}}$$

Donde

$IICESM_{ij}$ = es el índice de intensidad de exportaciones de servicios modernos del país i con el bloque comercial j .

X_{ij} = es el valor de las exportaciones de servicios modernos del país i al bloque comercial j .

X_i = es el valor de las exportaciones totales de servicios modernos del país i .

X_{wj} = es el valor de las exportaciones de servicios modernos del mundo al bloque comercial j .

X_w = es el valor de las exportaciones mundiales de servicios modernos.

El valor del índice se encuentra entre cero e infinito ($+\infty$). Si el valor del índice es inferior a uno, indica un menor grado de comercio bilateral en servicios modernos entre los países socios que el que se hubiera esperado en función de su importancia relativa en el comercio mundial. Por otra parte, un índice con un valor mayor que uno indica una alta intensidad del comercio de servicios modernos entre los países socios, y entre mayor sea el valor del IIESM mayor será la intensidad comercial.

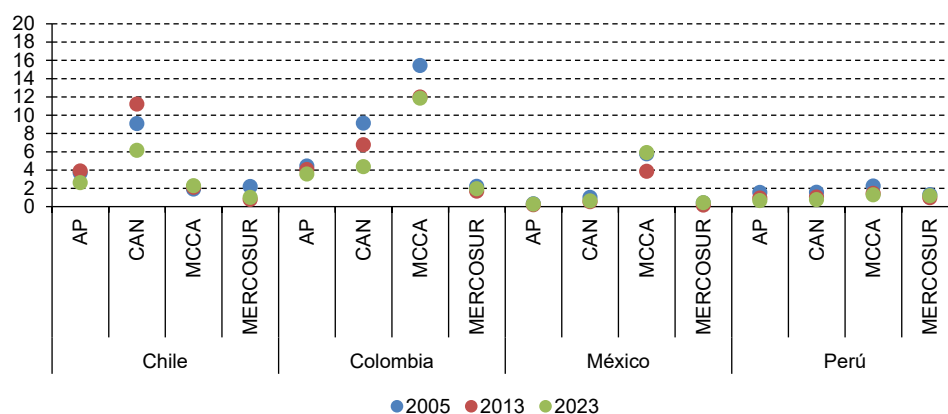
Por ejemplo, si el 10% de las exportaciones de servicios modernos de Argentina se dirigen al Mercosur, mientras que a nivel mundial solo el 5% de las exportaciones de servicios modernos tienen como destino ese mismo bloque, el índice de intensidad del comercio de servicios modernos entre Argentina y el Mercosur sería igual a 2. Esto indica que Argentina comercia en servicios modernos con el Mercosur en una proporción que duplica la participación promedio mundial, reflejando una relación comercial particularmente intensa entre ambos.

El análisis se lleva a cabo para cada uno de los cuatro bloques comerciales de la región durante el período 2005-2023. Esto permitirá tener una idea más clara del grado de heterogeneidad en el comercio de servicios modernos en la región, así como sobre la ventaja comparativa que muestra cada país respecto al bloque al que pertenece y otros bloques comerciales de la región.

Dentro de la Alianza del Pacífico (AP), ningún país tiene una mayor ventaja comparativa con su propio bloque. Chile y Colombia tenían mayores IIESM con su propio bloque y con otros bloques comerciales respecto a México y Perú. Chile mostró una especialización a la baja sobre todo con la CAN (véase el gráfico 6). Colombia mantuvo un alto (pero cayendo) IIESM con el MCCA y la CAN. En México, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) se destaca como destino importante para sus exportaciones de servicios modernos, y la propia AP y Mercosur como destinos pocos relevantes. Perú tuvo la menor especialización destacando el MCCA y Mercosur.

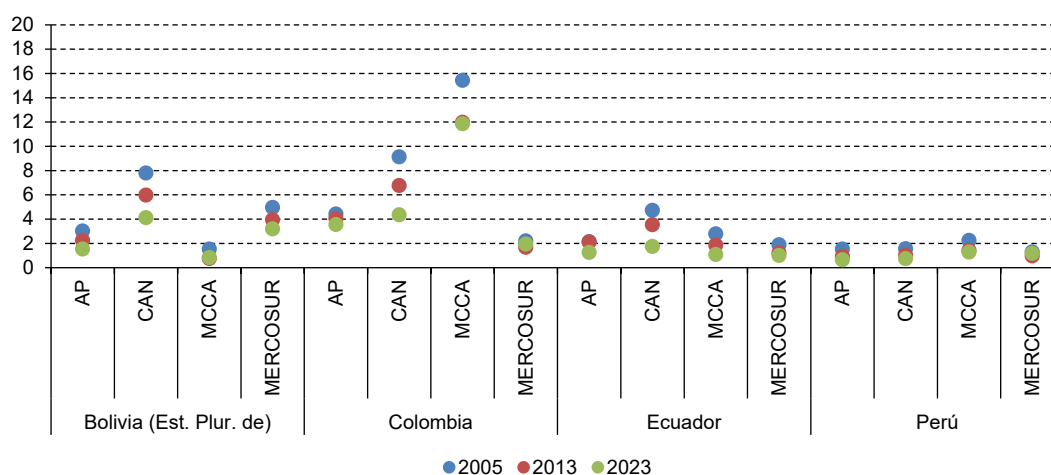
En la Comunidad Andina, Bolivia (Est. Plur. de) y Colombia tenían la mayor intensidad de comercio con su propio bloque. No obstante, su valor bajó en el periodo considerado para ambos países, tal como para Ecuador y Perú. Colombia mantiene su mayor nivel del IIESM con el MCCA, aunque dicho valor también ha bajado en el tiempo (véase el gráfico 7).

Gráfico 6
Países de la Alianza del Pacífico: índice de intensidad del comercio en exportaciones de servicios modernos, 2005-2023



Fuente: Elaboración propia sobre la base de OMC y la OCDE, Datos equilibrados sobre el comercio de servicios [en línea] https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/gstdh_batis_s.htm.

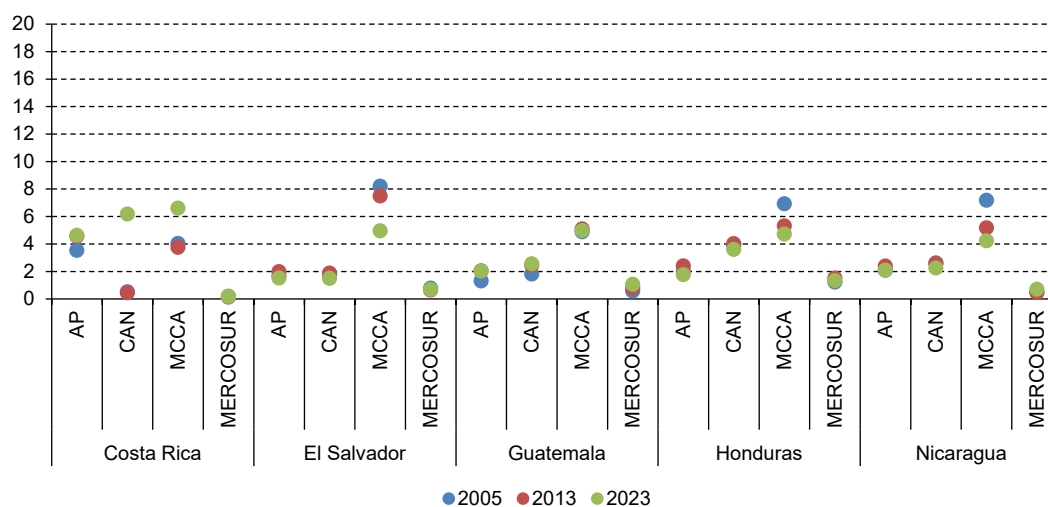
Gráfico 7
Países de la CAN: índice de intensidad del comercio en exportaciones de servicios modernos, 2005-2023



Fuente: Elaboración propia sobre la base de OMC y la OCDE, Datos equilibrados sobre el comercio de servicios [en línea] https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/gstdh_batis_s.htm.

En el MCCA, los cinco países miembros tienen las mayores intensidades de comercio con su propio bloque, cuyo valor aumentó entre 2005 y 2023 en Costa Rica, pero bajó en los otros países. Costa Rica tiene el mayor de IIESM con el MCCA en 2023. A su vez, todos tienen la menor intensidad con el MERCOSUR. Costa Rica es el país del bloque que proporcionalmente más comercio tiene con la AP y la CAN (véase el gráfico 8).

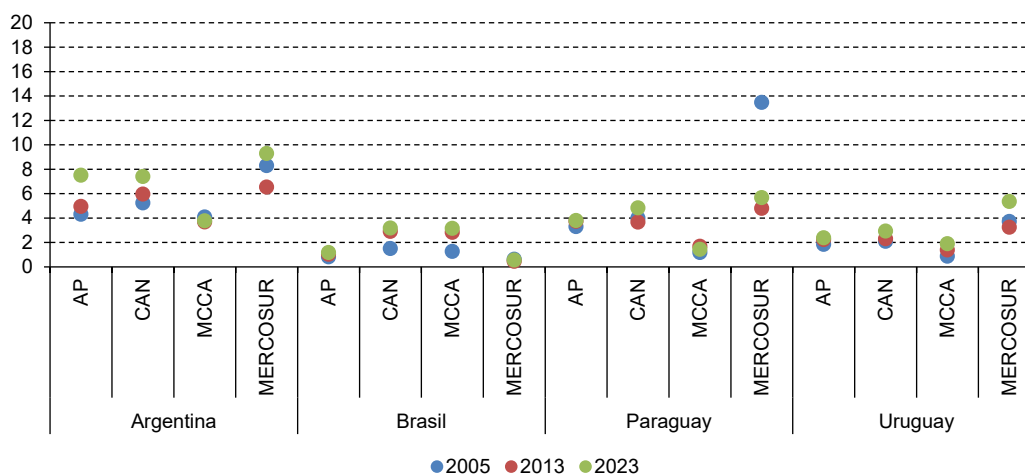
Gráfico 8
Países del mercado común centroamericano: índice de intensidad del comercio en exportaciones de servicios modernos, 2005-2021



Fuente: Elaboración propia sobre la base de OMC y la OCDE, Datos equilibrados sobre el comercio de servicios [en línea] https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/gstdh_batis_s.htm.

En el MERCOSUR, todos los países (excepto Brasil) tienen la mayor ventaja comparativa con su propio bloque cuya intensidad de comercio ha aumentado en el tiempo. Paraguay fue el país con la mayor ventaja con el MERCOSUR en 2023. Sorprende que, siendo miembro del Mercosur, el IIESM de Brasil con este bloque sea menor de la unidad, con lo cual se indica una muy baja intensidad en el comercio bilateral en servicios modernos entre Brasil y sus socios comerciales en el Mercosur (véase el gráfico 9). Otra tendencia generalizada entre los países miembros del MERCOSUR es un aumento en la ventaja comparativa con los otros bloques de la región.

Gráfico 9
Países del MERCOSUR: índice de intensidad del comercio en exportaciones de servicios modernos, 2005-2023



Fuente: Elaboración propia sobre la base de OMC y la OCDE, Datos equilibrados sobre el comercio de servicios [en línea] https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/gstdh_batis_s.htm.

A manera de resumen, se puede concluir que la mayoría de los países en todos los bloques, excepto la Alianza del Pacífico, tiene la mayor ventaja comparativa con su propio bloque comercial. En el caso de la AP ningún miembro de este bloque tiene como principal destino de exportaciones de servicios modernos, medido por la intensidad de comercio, a este bloque. En el caso de la CAN, Bolivia (E.P. de) y Colombia muestran que este bloque es el que posee mayor valor para el IIESM. En cuanto al MCCA, todos los países miembros presentan el mayor IIESM con este bloque comercial en sus exportaciones de servicios modernos. Finalmente, en el MERCOSUR, este bloque es el más importante para sus miembros, excepto en el caso de Brasil.

En síntesis, pareciera que América Latina está participando cada vez más activamente en las exportaciones de servicios modernos, con algunos países líderes, mientras otros muestran posiciones rezagadas. Lo anterior, demanda entender los determinantes de estas exportaciones, tanto los factores que impulsan estas ventas como los obstáculos que las enfrentan, para plantear recomendaciones de política que ayuden a explotar el potencial de las ventas externas de servicios modernos en la región. Esta discusión se lleva a cabo en la sexta sección de este informe.

III. Barreras regulatorias al comercio de servicios modernos en América Latina

Es importante poder analizar la importancia relativa de las barreras regulatorias al comercio de servicios modernos de los países de América Latina, tomando en cuenta también la situación de otros países fuera de la región. Así, conviene comenzar discutiendo el nivel de las restricciones al comercio internacional de servicios modernos que tiene cada uno de los países de la región, y luego analizar qué tan homogéneos son estos regímenes entre los diferentes países de América Latina y para los cuales hay datos disponibles.

Para el análisis de las barreras regulatorias, se utiliza el índice de restricciones al comercio de servicios modernos (*Digital Services Trade Restrictiveness Index* o DSTRI, por sus siglas en inglés). Este índice mide las barreras transversales que inhiben o prohíben por completo la capacidad de las empresas para suministrar servicios a nivel internacional utilizando redes electrónicas, independientemente del sector en el que operen. Incluye cinco áreas de política sobre las que existen restricciones al comercio en servicios modernos: i) infraestructura y conectividad, ii) transacciones electrónicas, iii) sistemas de pago electrónico, iv) derechos de propiedad intelectual y v) otras barreras al comercio de servicios habilitados digitalmente⁶. El DSTRI es un índice compuesto que toma valores entre 0 y 1, donde 0 indica un entorno regulatorio totalmente abierto para el comercio habilitado digitalmente y 1 indica un régimen muy cerrado para dicho fin (Ferencz, 2019).

El DSTRI identifica medidas que afectan a 22 sectores de servicios⁷, incluidos algunos que están en la primera línea de la transformación digital, como los servicios informáticos, audiovisuales, de distribución, financieros y de telecomunicaciones. Al adoptar un enfoque holístico, este indicador se centra en los impedimentos transversales que afectan a cualquier servicio comercializado digitalmente (Ferencz, 2019).

⁶ Para mayores detalles de estas áreas, véase el anexo A1.

⁷ Servicios informáticos, servicios de construcción, servicios profesionales (contabilidad y auditoría, arquitectura, ingeniería y servicios jurídicos), servicios de telecomunicaciones, servicios de distribución, servicios de transporte (transporte aéreo, marítimo, ferroviario y por carretera), servicios postales y de mensajería, servicios financieros (banca comercial y seguros), servicios audiovisuales (radiodifusión, grabación de sonido y películas), servicios logísticos (manipulación de carga, almacenamiento, expedición de carga y aduanas) corretaje).

A. Los niveles de restricción al comercio de servicios modernos en la región

Gracias a esfuerzos conjuntos de la OCDE y CEPAL, se cuenta con una base de datos sobre las restricciones al comercio internacional de servicios modernos para el período 2014-2022, donde se incluyen dentro de los 89 países considerados a 17 países de América Latina. Para efectos comparativos se contrasta la situación de los países de América Latina tanto para el año 2014 como para el año 2022, con la de otros 43 países fuera de la región⁸.

Existe cierta heterogeneidad entre las restricciones al comercio internacional de servicios modernos entre los países de América Latina, y, entre estos y los países fuera de la región, (véase el gráfico 10). Este gráfico muestra el valor del DSTRI para los años 2014 y 2022, así como para los subíndices del DSTRI en el 2022 (cinco áreas de política). Lo anterior, permite analizar tanto la magnitud de las restricciones como su evolución durante el período 2014-2022. Al año 2022, los índices varían en un rango entre 0 y 0.5076. En términos generales, hay 22 países con valores por encima del promedio y 38 por debajo. De los 17 países de América Latina, 8 países están por encima del promedio y 9 por debajo de éste.

Al contrastar las cifras del DSTRI entre 2014 y 2022, se observa que el total de 60 países, en 8 de ellos las restricciones al comercio de servicios modernos se redujeron (DSTRI menor en 2022 respecto al 2014), en 20 países no se mostró cambio alguno y en 32 países las restricciones aumentaron. Este comportamiento no es ajeno a América Latina, ya que de los 17 países de la región en 4 el DSTRI disminuyó durante el período, en 10 no se observan cambios y en 3 el DSTRI aumentó.

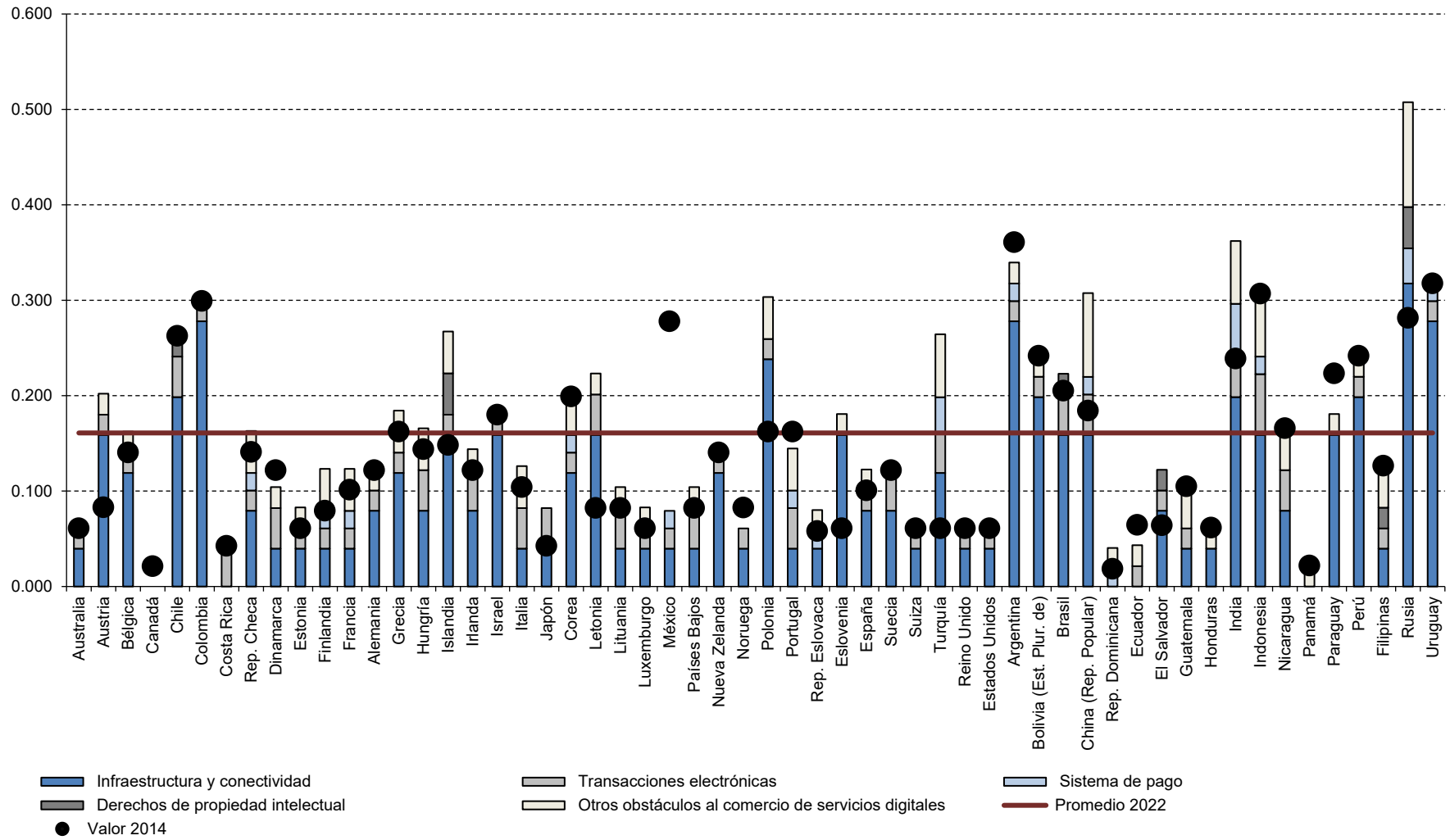
Las restricciones se concentran en la infraestructura y conectividad. Esto se debe a la falta de una regulación eficiente para la interconexión, así como a las onerosas condiciones sobre los flujos transfronterizos de datos más allá de las impuestas para garantizar la protección y la seguridad de los datos personales. En orden de importancia, les siguen las restricciones a las transacciones electrónicas, y en mucho menor medida las restricciones sobre los derechos de pago y los derechos de propiedad intelectual. Otras barreras normativas son importantes en pocos países.

Conviene hacer un análisis separado de los países de América Latina, a fin de ir comprendiendo la situación de las barreras normativas al comercio de servicios modernos en la región (véase el gráfico 11). Se observa, en primer lugar, una gran heterogeneidad entre los valores del DSTRI en la región. De los 17 países considerados 8 muestran un valor inferior al promedio de la región, 1 un valor igual al promedio y 8 valores por encima del promedio. Los países más abiertos al comercio de servicios modernos en orden de magnitud de las restricciones (de menor a mayor) son Panamá, República Dominicana, Costa Rica y Ecuador. Todos estos países muestran valores para el DSTRI menores al 0.05 en el 2022.

Un segundo grupo con restricciones relativamente bajas está integrado por Honduras, México, Guatemala, El Salvador y Nicaragua. Estos países muestran valores para el DSTRI con un rango entre 0.06 y 0.16. Un tercer grupo con valores por encima del promedio de la región, pero menores a 0.24, está integrado por Paraguay, Brasil, Perú y Bolivia (E.P de). Finalmente, el grupo de países con mayores restricciones al comercio de servicios modernos lo integran Chile, Colombia, Uruguay y Argentina. Estos países muestran valores para el DSTRI mayores a 0.26 con un máximo de 0.33 para Argentina.

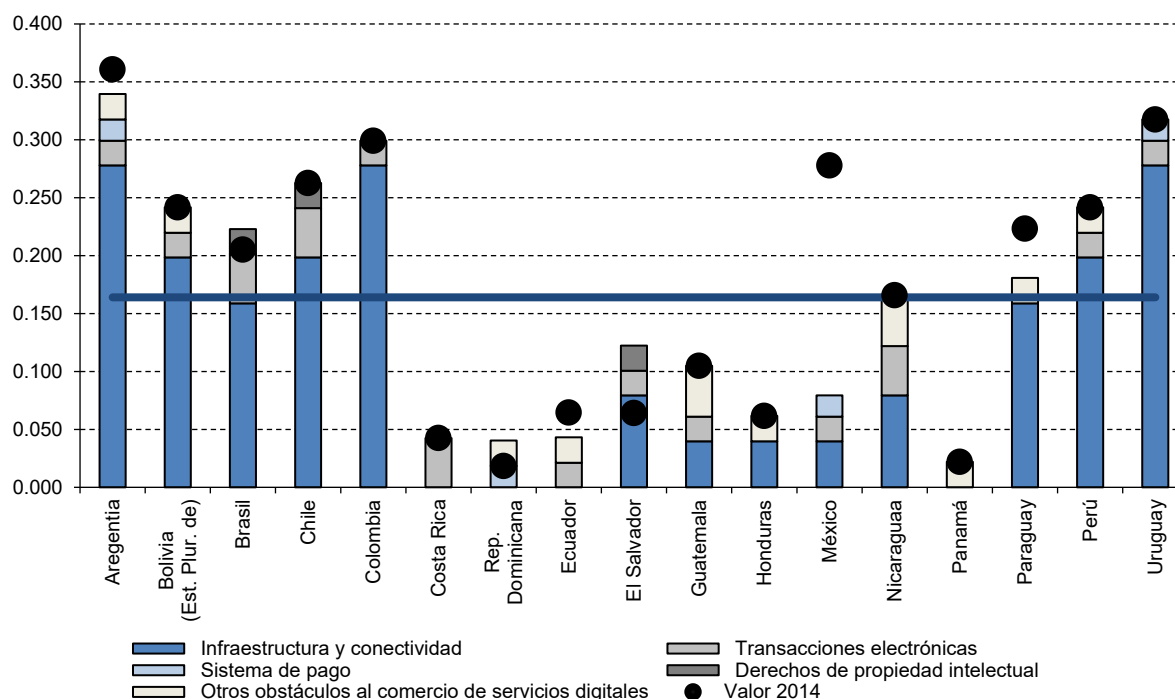
⁸ No se utilizan todos los países de la muestra de OCDE/CEPAL, para facilitar la construcción de gráficos.

Gráfico 10
Países seleccionados: índice de restricciones al comercio de servicios modernos (DSTRI), 2022



Fuente: Elaboración propia en base a la OCDE, DSTRI [en línea] <https://sim.OCDE.org/Default.aspx?lang=>.
Nota: Se muestran en rojo los nombres de los países de América Latina para facilitar su identificación. En & ds=DGSTRI.

Gráfico 11
América Latina (países seleccionados): índice de restricciones al comercio de servicios modernos (DSTRI), 2022



Fuente: Elaboración propia en base a la OCDE, DSTRI [en línea] <https://sim.OCDE.org/Default.aspx?lang=En&ds=DGSTRI>.

Las restricciones más importantes que se observan en la región, en orden de importancia, son aquellas que tienen que ver con el área de política de infraestructura y conectividad, seguidas por las que afectan las transacciones electrónicas, los derechos de propiedad intelectual, sistemas de pago digitales y otras barreras al comercio de servicios habilitados digitalmente.

En 4 países (Argentina, Ecuador, México y Paraguay) de los 17 de la región, el DSTRI disminuyó entre 2014 y 2022, mientras en 3 el DSTRI aumentó (Brasil, República Dominicana y El Salvador). En los demás no se observan variaciones durante el período. Además, conviene señalar que, de los países más abiertos al comercio de servicios modernos, Panamá y Costa Rica muestran esa posición desde el año 2014. Es decir, estos países han decidido liberar este tipo de comercio desde hace casi una década.

B. Heterogeneidad normativa en servicios modernos dentro y entre bloques de América Latina

Para analizar la heterogeneidad normativa en servicios modernos tanto dentro como entre los bloques comerciales de América Latina, conviene analizar qué tan homogéneos son estos regímenes entre los diferentes países de América Latina y para los cuales hay datos disponibles.

Para ello, se utiliza el índice de heterogeneidad del DSTRI (HDSTRI). El HDSTRI se construye a partir de evaluar, para cada par de países y cada medida, si los países tienen o no la misma regulación en materia de comercio de servicios modernos. Para cada par de países y cada sector, los índices reflejan la proporción (ponderada) de medidas para las cuales los dos países tienen una regulación diferente. El índice HDSTRI toman el valor de 0 a 1. El HDSTRI será igual a 0 si los dos países bajo análisis tienen la

misma regulación en términos del DSTRI (regímenes homogéneos), o 1 si los dos países tienen totalmente diferente dicha regulación (regímenes heterogéneos) (Ferencz, 2019).

El análisis de la heterogeneidad en la normativa que regula el comercio internacional de servicios modernos se hace usando el HDSTRI para grupos de países de América Latina, según sea el bloque comercial al que pertenecen (Alianza del Pacífico; Comunidad Andina; Mercado Común Centroamericano, Panamá y República Dominicana; y Mercosur).

El cuadro 1 muestra, para los 17 países de América Latina, la heterogeneidad normativa (HDSTRI) en materia de servicios modernos entre pares de países, tanto dentro de los esquemas de integración subregional como afuera de ellos. Existe una alta heterogeneidad en las regulaciones normativas de los países dentro de cada uno de los cuatro bloques comerciales, así como entre los 17 países de la región durante el año 2022. En otras palabras, que los pares de países de América Latina bajo análisis tienen en términos del DSTRI regímenes heterogéneos (valores diferentes de cero para el HDSTRI entre pares de países).

Entre 2018 y 2022, la heterogeneidad normativa (HDSTRI) entre pares de países en América Latina ha registrado cambios importantes, aunque no siempre en la misma dirección (cuadro 2). Así, mientras en unos casos hay una tendencia hacia una mayor homogenización en las regulaciones en materia de servicios modernos entre pares de países (diferencias positivas entre los HDSTRI en el período) —casos sombreados en verde claro—, en otros casos se observa un incremento en la heterogeneidad de los regímenes regulatorios en servicios modernos (diferencias negativas entre los HDSTRI en el período) —casos sombreados en rojo—. Finalmente, en otros casos no se observan cambios en los HDSTRI entre los años 2018 y 2022. Por bloques, no se observan cambios entre los países miembros de la Alianza del Pacífico ni del CAN, pero si en el caso de los países que conforman el Mercosur y el MCCA+P+RD.

El caso de la mayor homogenización se observa en el MCCA. Este es el bloque mostraba el menor nivel de restricciones al comercio de servicios en el año 2014. Además, entre 2014 y 2022 únicamente la República Dominicana y El Salvador aumentaron sus regulaciones a los servicios modernos marginalmente, mientras el resto de los países (Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá) las mantuvieron iguales (véase el gráfico 11). Así, el grado de heterogeneidad, si bien aumentó, no lo hizo tanto como en otras regiones. Por otra parte, la región de Asia Pacífico es la que muestra mayor heterogeneidad, esto producto de que en el año 2014 los cuatro países miembros mostraban algunos de los niveles más altos en el índice DSTRI, muy por encima del promedio de América Latina (ALC). Además, al año 2022, sólo México bajó sustancialmente las restricciones al comercio de servicios modernos (muy por debajo del promedio de ALC), lo que claramente aumentó la dispersión entre su DSTRI y el resto de los países de este bloque comercial.

Cuadro 1
Índice de heterogeneidad en las restricciones al comercio de servicios modernos (HDSTRI) entre los países de América Latina, dentro y entre bloques comerciales, 2022

		Alianza del Pacífico				CAN			
		Chile	Colombia	México	Perú	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Colombia	Ecuador	Perú
Alianza del Pacífico	Chile								
	Colombia	0,281							
	México	0,260	0,138						
	Perú	0,263	0,062	0,120					
CAN	Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,263	0,141	0,120	0,123				
	Colombia	0,281		0,138	0,062	0,141			
	Ecuador	0,224	0,101	0,080	0,040	0,084	0,101		

		Alianza del Pacífico				CAN					
		Chile	Colombia	México	Perú	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Colombia	Ecuador	Perú		
	Perú	0,263	0,062	0,120		0,123	0,062	0,040			
MERCOSUR	Argentina	0,361	0,080	0,218	0,098	0,221	0,080	0,138	0,098		
	Brasil	0,278	0,162	0,141	0,144	0,224	0,162	0,184	0,144		
	Paraguay	0,324	0,202	0,181	0,140	0,105	0,202	0,101	0,140		
	Uruguay	0,339	0,058	0,196	0,120	0,199	0,058	0,159	0,120		
MCCA+P+DR	Costa Rica	0,180	0,101	0,079	0,083	0,083	0,101	0,043	0,083		
	Guatemala	0,206	0,242	0,221	0,181	0,145	0,242	0,141	0,181		
	El Salvador	0,223	0,180	0,239	0,163	0,163	0,180	0,202	0,163		
	Honduras	0,205	0,242	0,220	0,180	0,145	0,242	0,140	0,180		
	Nicaragua	0,346	0,224	0,203	0,206	0,083	0,224	0,167	0,206		
	Panamá	0,285	0,162	0,141	0,101	0,065	0,162	0,061	0,101		
	República Dominicana	0,263	0,141	0,120	0,123	0,123	0,141	0,084	0,123		
		MERCOSUR				MCCA+P+DR					
		Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Costa Rica	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Panamá
Alianza del Pacífico	Chile										
	Colombia										
	México										
	Perú										
CAN	Bolivia (Estado Plurinacional de)										
	Colombia										
	Ecuador										
	Perú										
MERCOSUR	Argentina										
	Brasil	0,242									
	Paraguay	0,159	0,285								
	Uruguay	0,059	0,220	0,181							
MCCA+P+DR	Costa Rica	0,181	0,141	0,144	0,159						
	Guatemala	0,279	0,325	0,162	0,301	0,184					
	El Salvador	0,261	0,263	0,224	0,239	0,202	0,105				
	Honduras	0,278	0,324	0,119	0,300	0,184	0,043	0,105			
	Nicaragua	0,304	0,227	0,188	0,282	0,166	0,228	0,246	0,228		
	Panamá	0,198	0,245	0,040	0,220	0,104	0,123	0,184	0,079	0,148	
	República Dominicana	0,184	0,224	0,142	0,199	0,083	0,225	0,242	0,181	0,206	0,102

Fuente: Elaboración propia en base a la OCDE, DSTRI [en línea] <https://sim.OCDE.org/Default.aspx?lang=En&ds=DGSTRI>.

Cuadro 2
Variaciones en el índice de heterogeneidad en las restricciones al comercio de servicios modernos (HDSTRI)
en los países de América Latina, períodos 2018-2022

		Alianza del Pacífico				CAN					
		Chile	Colombia	México	Perú	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Colombia	Ecuador	Perú		
Alianza del Pacífico	Chile										
	Colombia	0,000									
	México	0,000	0,000								
	Perú	0,000	0,000	0,000							
CAN	Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,000	0,000	0,000	0,000						
	Colombia	0,000		0,000	0,000	0,000					
	Ecuador	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000				
	Perú	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000			
MERCOSUR	Argentina	-0,018	-0,018	-0,018	-0,018	-0,018	-0,018	-0,018	-0,018		
	Brasil	0,000	0,079	0,000	0,079	-0,079	0,079	0,000	0,079		
	Paraguay	-0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021		
	Uruguay	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
MCCA+P+DR	Costa Rica	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
	Guatemala	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
	El Salvador	-0,079	0,000	-0,079	0,000	0,000	0,000	-0,079	0,000		
	Honduras	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
	Nicaragua	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
	Panamá	-0,040	-0,040	-0,040	-0,040	0,040	-0,040	-0,040	-0,040		
	República Dominicana	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
		MERCOSUR				MCCA+P+DR					
		Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Costa Rica	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Panamá
Alianza del Pacífico	Chile										
	Colombia										
	México										
	Perú										
CAN	Bolivia (Estado Plurinacional de)										
	Colombia										
	Ecuador										
	Perú										
MERCOSUR	Argentina										
	Brasil	0,061									
	Paraguay	0,003	-0,101								
	Uruguay	-0,018	0,079	0,021							
MCCA+P+DR	Costa Rica	-0,018	0,000	-0,021	0,000						
	Guatemala	-0,018	-0,079	0,021	0,000	0,000					
	El Salvador	-0,018	0,000	0,021	0,000	-0,079	0,000				
	Honduras	-0,018	-0,079	0,021	0,000	0,000	0,000	0,000			

		MERCOSUR				MCCA+P+DR					
		Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Costa Rica	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Panamá
	Nicaragua	-0,018	-0,079	0,021	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		
	Panamá	-0,058	-0,040	0,061	-0,040	-0,040	0,040	-0,040	0,040	0,040	
	República Dominicana	0,018	0,000	0,021	0,000	0,000	0,000	-0,079	0,000	0,000	-0,040

Fuente: Elaboración propia en base a la OCDE, DSTRI [en línea] <https://sim.OCDE.org/Default.ashx?lang=En&ds=DGSTRI>.

IV. Impacto de la heterogeneidad regulatoria y otras barreras al comercio de servicios modernos

Existe un consenso en la literatura respecto a que, al estimar el impacto de las políticas comerciales sobre los flujos de comercio de servicios, se debe aplicar una estrategia empírica basada en el modelo gravitacional estructural, utilizando el método Poisson Pseudo-Maximum-Likelihood (PPML). Santos y Tenreyro (2006) demuestran que este estimador permite incorporar directamente flujos comerciales con valor cero y evita sesgos en los coeficientes cuando hay heterocedasticidad en el término de error. Además, Fally (2015) señala que el estimador PPML es coherente con los supuestos teóricos que sustentan los modelos de gravedad.

$$X_{ijt} = \exp[Z'_{k,ijt}\beta_k + v_{ij} + p_{jt} + \gamma_{ij}] * \epsilon_{ijt} \quad (1)$$

Donde X_{ijt} es el valor de las exportaciones de servicios digitales del país i hacia el país j en el año t ; Z' es un vector $k \times 1$ de variables independientes específicas por pares de país exportador-importador en el año t que pueden tener efecto sobre las exportaciones; mientras que β_k es el vector $k \times 1$ de coeficientes de la regresión a estimar.

El vector Z' incorpora dos conjuntos de variables. El primero abarca variables explicativas comúnmente empleadas en modelos gravitacionales para estimar el monto de exportaciones de servicios digitales entre pares de países exportadores e importadores. El segundo conjunto está compuesto por variables de política comercial orientadas a explicar los flujos de comercio de dichos servicios.

Para la estimación del modelo gravitacional representado en la ecuación (1), Monge y otros (2025) utilizan dos variables de política comercial: el índice de heterogeneidad del DSTRI (HDSTRI) y una variable binaria que indica la presencia de un capítulo de servicios en los acuerdos comerciales. Estas dos variables se incluyen en regresiones separadas, con el objetivo de estimar sus efectos de manera insesgada y eficiente. El índice HDSTRI se construye evaluando, para cada par de países y cada medida del DSTRI, si ambos países mantienen regulaciones equivalentes en el comercio de servicios digitales. Como se explicó anteriormente, este índice refleja la proporción ponderada de medidas en las cuales los dos países presentan regulaciones distintas. El valor del índice oscila entre 0 y 1: un valor de 0 indica que ambos países comparten un régimen regulatorio homogéneo, mientras que un valor de 1 indica regímenes completamente distintos (Ferencz, 2019).

Por su parte, la variable binaria toma el valor de 1 si los dos países (exportador e importador) tienen suscrito un tratado de libre comercio en bienes que incluye un capítulo específico sobre servicios, y 0 en caso contrario.

En su análisis empírico, Monge y otros (2025) utilizan un panel de datos correspondiente a 89 países (17 de ellos en América Latina y el Caribe) durante el período 2005–2021. La evaluación de los determinantes de las exportaciones de servicios digitales se fundamenta en la literatura existente sobre los factores que influyen en el comportamiento exportador de estos servicios.

En el análisis estadístico, la variable dependiente corresponde al monto en dólares de las exportaciones de servicios digitales (SD) de cada país exportador hacia sus respectivos socios comerciales. Las covariables utilizadas incluyen las siguientes:

- Índice HDSTRI: el índice de heterogeneidad del *Digital Services Trade Restrictiveness Index* evalúa, para cada par de países, la proporción ponderada de medidas regulatorias en las que existen diferencias. Un valor de 0 representa regímenes homogéneos, mientras que un valor de 1 indica diferencias regulatorias totales (Ferencz, 2019).
- Tratados de libre comercio con capítulo de servicios: variable binaria igual a 1 si el par de países cuenta con un tratado de libre comercio en bienes que incorpora un capítulo específico sobre comercio de servicios.
- Capital humano: promedio de años de escolaridad en cada país, según datos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Se considera tanto para el país exportador como para el país o países importadores.
- Inversión en telecomunicaciones: monto anual de inversión en infraestructura de telecomunicaciones (en millones de USD), basado en datos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT). Se incluye para ambos extremos del flujo comercial.
- Uso de banda ancha: número de usuarios de Internet con acceso a banda ancha por cada 100 habitantes, también según datos de la UIT. Se considera tanto para exportadores como importadores.

En el contexto del comercio intrarregional de América Latina, la existencia de tratados de libre comercio que incluyen un capítulo de servicios tiene un efecto significativo sobre las exportaciones de servicios digitales. De acuerdo con los resultados presentados en el cuadro 3, la presencia de estos acuerdos ha contribuido a que el comercio intrarregional de servicios digitales sea, en promedio, un 44% superior respecto a los pares sin dicho capítulo.

En cuanto al índice HDSTRI, los coeficientes estimados indican que una mayor heterogeneidad regulatoria entre países obstaculiza significativamente los flujos comerciales. Por lo tanto, una reducción en esta heterogeneidad podría traducirse en mejoras sustantivas en el comercio de servicios digitales. Por ejemplo, una disminución del HDSTRI de 0.01 (equivalente al 1%) podría incrementar las exportaciones de servicios digitales entre países de ALC en un 8.1%.

Las interacciones entre la heterogeneidad regulatoria y el índice DSTRI del país exportador y del país importador arrojan resultados estadísticamente significativos y con el signo esperado (positivo). Este hallazgo sugiere que el impacto marginal de la heterogeneidad regulatoria sobre las exportaciones de servicios digitales se incrementa en función del nivel de apertura (es decir, menor DSTRI) tanto del país exportador como del país importador. En otras palabras, la diversidad regulatoria tiene un efecto más marcado en los flujos comerciales cuando los países involucrados presentan menores restricciones al comercio digital (UNECA, 2023). Asimismo, factores como el nivel educativo y la penetración de internet de banda ancha parecen desempeñar un papel clave en la promoción del comercio de servicios digitales en los países de América Latina.

Cuadro 3
Resultados del modelo con heterogeneidad y variables de política comercial y política pública
(variable dependiente: exportaciones de servicios digitales de América Latina)

	(1) Todo el mundo	(2) ALC con ALC	(3) ALC con resto del mundo
TLC (con capítulo de servicios)	.055 (.036)	.365** (.165)	.004 (.115)
Heterogeneidad DSTRI	.049 (.318)	-8 122*** (2 814)	1 589** (.669)
Heterogeneidad DSTRI*DSTRIExp	-1 142 (1 049)	11 146** (5 603)	-10 787*** (3 427)
Heterogeneidad DSTRI*DSTRIImp	1 121 (.925)	12.288* (6 783)	4 146 (2 865)
Escolaridad promedio (años)	.002 (.007)	.095* (.056)	-.01 (.028)
Uso de internet de banda ancha	0.01*** (0)	0.03*** (0)	0.0 (0)
Constante	21 957*** (1 029)	9 966** (4.59)	21 533*** (2 942)
Observaciones	30 452	1 170	5 067
Pseudo R ²	.998	.991	.998
Exportador-año FE	SI	SI	SI
Importador-año FE	SI	SI	SI
Exportador-importador FE	SI	SI	SI

Fuente: Monge-González, R. y otros (2025), "Determinantes de las exportaciones de servicios digitales en América Latina y el Caribe", Problemas del Desarrollo, Vol. 56, No. 221.

Nota: Errores estándar entre paréntesis. * $p < .1$, ** $p < .05$, *** $p < .01$.

Este análisis subraya la relevancia de avanzar hacia una mayor armonización regulatoria en materia de servicios digitales en América Latina. La reducción del índice de heterogeneidad regulatoria (HDSTRI) entre los países de la región podría tener un impacto sustancial en la integración comercial. Por ejemplo, considerando que el valor promedio del HDSTRI en ALC es de 0.234 (con un rango entre 0.021 y 0.462), una disminución equivalente a este valor promedio implicaría un aumento estimado de más del 200% en el comercio regional de servicios modernos.

Los resultados econométricos también confirman la importancia de elevar el capital humano —medido en años de escolaridad— como una política clave para fortalecer e impulsar el comercio de servicios digitales entre los países de América Latina. Asimismo, resulta fundamental mejorar la conectividad regional con el fin de promover el comercio intrarregional de servicios modernos, tanto dentro de la región como la región y el resto del mundo.

En el caso de las exportaciones de servicios modernos de ALC al resto del mundo, el modelo gravitacional (columna 3 del cuadro 2) muestra dos coeficientes significativos estadísticamente, pero con los signos contrarios a los que se esperan. Es decir, el caso del coeficiente positivo para el HDSTRI y del coeficiente de la intersección de HDSTRI y el DSTRI para el país exportador negativo. Nuestra interpretación a este resultado que, en principio pareciera contraintuitivo, es que pareciera que las diferencias regulatorias con socios más desarrollados estén asociadas a especialización o complementariedades en las cadenas de valor digitales, más que a barreras per se (i.e. DSTRI). De hecho, según el gráfico 10, la mayoría de los países considerados dentro de la categoría resto del mundo, poseen muy pocas y bajas barreras regulatorias (i.e. DSTRI). Así, este resultado podría no implicar una relación causal directa⁹.

⁹ Este tema debería ser abordado con mayor profundidad en futuras investigaciones.

V. Visión empresarial sobre la integración regional en servicios modernos

Los resultados de Monge y otros (2025) presentados en la sección anterior confirman que el comercio intrarregional de servicios modernos en América Latina podría crecer mediante la implementación de un enfoque de políticas de desarrollo productivo, que incluya reformas en cuatro temas: i) la reducción de las barreras regulatorias al comercio intrarregional de servicios modernos así como su heterogeneidad; ii) la inclusión de un capítulo de servicios en los acuerdos comerciales existentes o en nuevos que se negocien; iii) el incremento de la conectividad a la internet de banda ancha; y iv) el aumento de la oferta de recursos humanos calificados. Los autores sugieren que, este tipo de políticas demandan menores recursos (subvenciones) que otras políticas de desarrollo productivo comunes en otros sectores (manufactura y agricultura), lo cual las hace muy atractivas para favorecer el crecimiento del comercio de servicios modernos y el crecimiento económico en la región¹⁰.

Para contrastar esta propuesta de políticas con la visión empresarial de exportadores de servicios modernos en la región, se organizaron cuatro reuniones tipo grupos focales (*focus group*) con empresarios del sector de servicios modernos de Chile, Costa Rica, Perú, y los países representados en la Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES)¹¹. Esto para validar los resultados del estudio de Monge y otros (2025) y analizar otras aristas del comercio internacional e intrarregional de servicios modernos relacionadas con la dinámica de los negocios, las inversiones y los determinantes de la competitividad, desde la perspectiva empresarial. Las opiniones de actores clave del comercio de servicios (los empresarios), brindaron información valiosa para dimensionar temas relevantes para el

¹⁰ Un tema central es asegurar que las políticas implementadas se enfoquen en la corrección de fallas de mercado y eviten los efectos negativos de las políticas industriales tradicionales utilizadas en décadas anteriores.

¹¹ En orden cronológico, el 15 de noviembre del 2023 se realizó una reunión con los exportadores de servicios modernos en Perú en coordinación con la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU). El 15 de febrero del 2024, se organizó el grupo focal con exportadores agremiados de la Cámara Costarricense de Tecnologías de Información y Comunicación (CAMTIC) en Costa Rica. El 7 de marzo del 2024, se celebró una reunión con miembros de la Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES). Finalmente, el 8 de abril del 2024 se organizó una reunión con empresarios chilenos coordinada por PROCHILE.

diseño de políticas públicas y su posible impacto sobre la productividad empresarial y el comercio de servicios modernos.

En términos generales, los empresarios concuerdan con las cuatro recomendaciones del estudio que se derivan del análisis de datos agregados. No obstante, señalan otras áreas en las que convendría trabajar para promover la integración regional en el comercio de servicios modernos. A continuación, se detallan las principales ideas aportadas por los empresarios exportadores.

A. Chile

Los empresarios entrevistados señalaron que las exportaciones de servicios modernos de Chile han crecido en años recientes, si bien existen varios temas que requieren acciones de política pública para potenciar la expansión exportadora. La doble tributación es un área señalada como determinante, en muchos casos, de la viabilidad de realizar negocios internacionales. Esto particularmente en el caso de los principales mercados de América Latina. Por ejemplo, Brasil y México, que ofrecen muchas oportunidades por el tamaño y el crecimiento de sus mercados internos, plantean retos para cumplir con las disposiciones en materia tributaria. Dentro de las regulaciones del comercio de servicios, los temas tributarios parecen ser de especial atención para los empresarios.

Adicionalmente, los exportadores entrevistados destacan que el grado de preparación y capacidades tecnológicas en las empresas de América Latina (sus potenciales clientes), no han avanzado a la misma velocidad que la oferta de servicios que se ha desarrollado en Chile (y otros países de la región). Se indica que una de las razones por las cuales el comercio de servicios dentro de la región no crece a la misma velocidad que hacia fuera de la región, es por el grado de avance tecnológico de las empresas latinoamericanas, particularmente las de menor tamaño. En la medida que haya más desarrollo tecnológico productivo en la región, los servicios modernos (especialmente los más avanzados), podrían posicionarse mejor.

Por otro lado, si bien los avances en las telecomunicaciones y los menores costos de transacción han favorecido el crecimiento del comercio de servicios modernos, existe un importante componente de negocios que depende de la presencialidad. La confianza y gestión interpersonales son clave para consolidar negocios, y en muchos casos requieren la interacción presencial en los mercados de destino de las exportaciones. Esto no solamente relacionado con servicios de atención al cliente, sino con la “cercanía” misma a las empresas. Otro tema importante es el menor avance tecnológico de los clientes en la región, lo que en muchos casos incluye la capacitación, que necesariamente debe ser presencial. Los costos logísticos sumados a los operativos en los países de destino pueden hacer diferencia en las opciones de aumentar las exportaciones o decidir trasladar operaciones a los países de destino (abrir oficinas de representación o buscar alianzas con empresas locales).

Las certificaciones de las empresas son señaladas como un área de especial relevancia para el posicionamiento competitivo. Los estándares que se demandan en el comercio de servicios modernos son cada vez más rigurosos, por lo que la inversión y creación de capacidades para lograr las certificaciones respectivas representan un tema que debe ser prioridad tanto para las empresas como para las organizaciones nacionales responsables del fomento de las exportaciones de servicios.

Los empresarios consideran que la disponibilidad de trabajadores con destrezas técnicas y conocimientos especializados es determinante de su desempeño competitivo. En el caso de Chile, la oferta de trabajadores con los perfiles requeridos por los exportadores de servicios modernos parece ser suficiente, si bien se destaca la importancia de atender permanentemente esta área, con las inversiones en capital humano necesarias.

Un tema resaltado por los exportadores es la complementariedad que existe entre el desarrollo de los servicios modernos y el crecimiento de otras actividades productivas. En el caso de Chile, un país con

un sector minero y agroalimentario exportador importante, los servicios modernos aplicados a estos sectores han permitido fortalecer el mercado nacional y potenciar las exportaciones, a la vez que dichos servicios se han posicionado en los mercados regionales. Dada la importancia de la agricultura y la minería en América Latina, el comercio de servicios modernos podría ser a la vez un factor de fortalecimiento competitivo para alinear los agronegocios con las tendencias modernas de producción y comercio.

B. Costa Rica

Los empresarios entrevistados en Costa Rica destacan que el país ha consolidado desde hace varios años su plataforma de exportaciones de servicios modernos. Gracias a políticas públicas apropiadas, en la última década la cantidad de empresas y exportaciones de servicios modernos ha crecido, tanto por la atracción de inversión extranjera directa como por la operación de empresas de capital nacional, algunas con más de dos décadas de experiencia (Monge-González y Rivera, 2021; Monge-González, Rivera y Mulder, 2021).

Señalan los entrevistados que el mercado de América Latina e incluso, el mercado “natural” de América Central, no es el principal destino de las exportaciones de servicios modernos. Menos del 20% de las exportaciones de Costa Rica se dirigen a países latinoamericanos (Monge-González y otros, 2022). Esto no significa que no existe un interés de ampliar el comercio en la región. Incluso se mantienen conversaciones con gremios empresariales y cámaras de otros países, principalmente en América Central y el Caribe, para explorar nuevas oportunidades de negocios. Los empresarios tienen claridad sobre el potencial que ofrece la región y cómo una integración comercial contribuiría con la expansión de operaciones.

Las oportunidades se ven principalmente desde la demanda, para expandir el mercado regional a través de una mayor integración. Así, afirman los empresarios que, si se lograra consolidar un mercado integrado de decenas de millones de consumidores en América Central, en lugar de mercados individuales de cinco o seis millones, se podría hacer más atractiva la región para la atracción de inversiones que busquen mercados más extensos para aprovechar las economías de escala. Los entrevistados señalan que la razón por la que la gran mayoría de inversiones en servicios modernos se canalizan hacia América del Sur, y en particular Brasil y Argentina, es porque el tamaño de sus mercados hace atractivos los negocios. Por tanto, pensar en un mercado integrado en América Central y el Caribe haría la región más atractiva para las inversiones y el comercio de servicios modernos.

Uno de los principales obstáculos por el que no se logra consolidar una mayor integración de los mercados regionales para expandir el comercio, es la heterogeneidad y complejidad de los marcos regulatorios y especificaciones sobre el comercio de servicios entre los países de la región. Este aspecto incide menos en las empresas multinacionales de países extraregionales, ya que éstas realizan sus operaciones de manera coordinada con las casas matrices, y deciden a qué mercados ingresar según su estrategia corporativa global.

Contrariamente, para las empresas nacionales que buscan exportar a la región, existen numerosas diferencias en cada país en áreas que son clave para poder expandir los negocios. A manera de ejemplo, se señala que en el caso de los servicios de informática aplicada a la salud (uno de los negocios más dinámicos), el mercado de los Estados Unidos es el más importante para las exportaciones porque todas las regulaciones son claras y ampliamente informadas en todos los estados de este país. Contrariamente, el mercado regional presenta normativas y requerimientos muy distintos si se busca exportar a México, Panamá, o República Dominicana. Algo similar sucede con las regulaciones en los países sudamericanos. Los empresarios indican que la complejidad y diferencias de los marcos regulatorios deberían tener más atención por parte de las autoridades encargadas de promover el comercio internacional, ya que impiden el crecimiento de las exportaciones en servicios de mayor valor agregado hacia la región.

Otro tema de especial relevancia que se menciona por los empresarios entrevistados está relacionado con la dinámica y características del mercado laboral en el país. Por un lado, la demanda por talento local ha crecido sostenidamente, sobre todo por empresas multinacionales que operan en el país, y otras que realizan outsourcing desde el extranjero. Esto ha generado escasez relativa y mayores costos en los trabajadores del país, con los conocimientos requeridos por las empresas. Además, también se aprecia una “fuga de cerebros” a la cual se suman las barreras migratorias que existen para el trabajo de extranjeros. Y esto se intensifica debido al lento crecimiento de la oferta disponible. Se señala por parte de los empresarios que el país no ha logrado invertir todo lo necesario en formación y capacitación de los trabajadores que demandan las empresas exportadoras. Si bien este obstáculo se ha abordado con una mayor contratación remota de profesionales de otros países, o de apertura de oficinas de representación en los países de la región, así como la capacitación *in-house*, la escasez de talento es un tema que se destaca y que debería tener más atención por parte de los hacedores de política pública.

Los puntos señalados anteriormente tienen particularidades según sea el mercado meta de las exportaciones. Los empresarios señalan que pueden darse otros obstáculos dependiendo de si los negocios se realizan con países de la región (hispanoparlantes) o si se enfocan en los Estados Unidos o Europa. Esto incluso puede hacer decidir entre uno u otro mercado para realizar todas las operaciones.

Con relación al tema del recurso humano capacitado, las dificultades descritas anteriormente cobran más relevancia si se exporta a países no hispanoparlantes, debido a que los requerimientos de conocimientos de varios idiomas generan más presión en el mercado laboral. Así, si bien las barreras del idioma no son en sí mismas una limitante, la escasez relativa de trabajadores multilingües hace que los costos laborales de estos trabajadores se vuelvan cada vez más prohibitivos para los empresarios locales.

Por otra parte, dentro de las regulaciones con mayores limitantes para hacer negocios en la región latinoamericana, la falta de reglas claras con acuerdos de doble imposición se señala como la regulación con mayor impacto en las exportaciones de servicios modernos. Las retenciones de impuestos en la fuente representan no solamente un costo operativo importante, sino un tema que afecta directamente el modelo de negocio de las empresas que buscan expandir sus negocios en mercados más dinámicos. A esto se suma la complejidad de los regímenes tributarios en cada país.

Los empresarios entrevistados indican que claramente este obstáculo no está bajo el ámbito de acción del Ministerio de Comercio Exterior, sino del Ministerio de Hacienda. Por ello, resaltan la necesidad de un acercamiento entre ambos ministerios para avanzar con propuestas de negociaciones entre los países de la región en esta materia. Se destaca que el Mercado Común Centroamericano tiene seis décadas de existencia, sin embargo, el tema del comercio de servicios y especialmente los servicios modernos, parece no estar en la agenda de interés de las organizaciones responsables de la integración regional. Costa Rica tiene cuatro acuerdos sobre la doble imposición (España, México, Alemania y Emiratos Árabes Unidos). Sin embargo, los principales mercados regionales no ofrecen una opción para solucionar los temas relacionados con la tributación en la fuente.

Los obstáculos señalados han obligado a muchas empresas de capital local a realizar inversiones en países de la región para “saltar” la heterogeneidad y complejidad regulatoria y enfrentar la escasez de capital humano. Si bien esto ha ampliado sus negocios, se insiste en describir esta situación como una opción subóptima, ya que el principal potencial de expansión de negocios radica en la simplificación de regulaciones regionales, la homologación de normativas relevantes, y en la mayor inversión en capital humano. Si se aspira a consolidar mercados regionales dinámicos, con mayor escala de negocios y más comercio intrarregional, la búsqueda de soluciones a los obstáculos descritos debería ser una prioridad de política pública en los países.

Otros temas que pueden afectar el comercio regional, señalados por los empresarios entrevistados, si bien menos relevantes, están relacionados con los costos logísticos en la región (transporte aéreo) y dificultad en operaciones financieras regionales (particularmente con la homologación de la firma digital).

En el primer caso, es necesario contar con un mercado más competitivo en el transporte aéreo, principalmente en la región centroamericana, ya que los clientes regionales demandan la visita de vendedores especializados a sus respectivos países, como servicio postventa. En el segundo caso, la firma digital evitaría los costos de transacción que enfrentan los representantes de las empresas exportadoras de servicios modernos, cuando éstos deben viajar a los países donde residen sus clientes a firmar los respectivos contratos. Por otro lado, las telecomunicaciones no son vistas como una desventaja competitiva. Asimismo, los acuerdos comerciales con capítulos de servicios son considerados necesarios en el tanto aborden los temas de heterogeneidad regulatoria de manera explícita, algo que se considera no se ha logrado con los acuerdos vigentes.

C. Perú

En el caso de Perú, los empresarios entrevistados expresan su interés de explorar más mercados internacionales para las exportaciones de servicios modernos, pero reconocen que América Latina no es actualmente una de las prioridades, en general. Existen varios obstáculos que impiden un mayor crecimiento exportador en la región. Si bien el país tiene varios acuerdos comerciales que incluyen un capítulo de servicios, se indica que esto ha favorecido principalmente el comercio de servicios “tradicionales,” pero no necesariamente los servicios modernos, en especial los que tienen un mayor potencial de crecimiento. Las particularidades de estos servicios requieren normativas y regulaciones distintas, para reducir los costos de transacción y las barreras de acceso al mercado.

Un tema resaltado por los empresarios son las regulaciones sobre propiedad intelectual del país. Es posible que las inversiones en más capacidad productiva y de exportación de servicios modernos esté limitada por la inseguridad normativa relacionada con la producción original o innovadora. Contrario al licenciamiento o el modelo de negocio de distribución de servicios de empresas multinacionales, se señala que el país debe avanzar hacia la consolidación de una oferta nacional “autóctona” con servicios innovadores y más marcas locales. Para esto se requiere avanzar con el reforzamiento de la legislación relacionada con la propiedad intelectual, en especial debido a las diferencias que existen en comparación con los competidores regionales o los países de destino que pueden ser atractivos para aumentar los negocios internacionales. Adicionalmente, se recomienda analizar el tema desde la perspectiva de los acuerdos de comercio regionales, buscando una mayor homologación de la normativa.

Con relación a los impuestos, se destaca que si bien existen beneficios fiscales para las empresas exportadoras (sobre el impuesto al valor agregado), no existe a veces claridad para las empresas que inician negocios sobre cómo acceder a dichos beneficios, a la vez que no se tiene opción de utilizarlos si no se ingresa a los mercados internacionales. Se considera además que la tasa del impuesto es alta en comparación con países competidores en la región, por lo que debería considerarse su reducción. Pero más que estas limitaciones señaladas por los empresarios, se resalta que la normativa sobre doble imposición y las diferencias en los sistemas de tributación de los países de la región, genera incertidumbre que limita las nuevas inversiones y las exportaciones de servicios modernos. La heterogeneidad de regulaciones fiscales es un obstáculo competitivo, según los empresarios.

La escasez relativa de trabajadores calificados es una desventaja competitiva destacada por los empresarios entrevistados. Por un lado, existen presiones en la demanda de ingenieros y técnicos que genera alzas en los costos laborales y concentración de los trabajadores más productivos en empresas medianas y grandes principalmente. Las empresas pequeñas enfrentan esta situación con particular desventaja, especialmente las que recién inician operaciones o que impulsan emprendimientos en servicios, o que empiezan a exportar y requieren balancear sus costos para competir.

A la vez, se señala que la baja inversión en educación y capacitación en el país, para formar trabajadores alineados con las destrezas que requieren las empresas, genera más presión en los costos

de mano de obra y limita así el crecimiento de las empresas. Si bien las empresas invierten en formación de los trabajadores, se indica que el sistema educativo no produce los profesionales y técnicos en la cantidad y calidad necesarios.

En relación con la oferta de trabajadores, los temas migratorios son señalados con especial atención por parte de los empresarios entrevistados. Si bien las posibilidades de trabajo remoto y outsourcing internacional son aprovechadas por las empresas, la movilidad de trabajadores desde otros países (para hacerle frente a la demanda local creciente de trabajadores calificados) y hacia otros países donde se exporta (para efectos de atención personalizada y servicio postventa, entre otros), es una necesidad para los negocios internacionales que se ve obstaculizada por las regulaciones migratorias actuales. Asimismo, una clara normativa con relación a los “nómadas digitales” se necesita en el país para facilitar la dinámica del mercado laboral y mejorar los costos operativos, en particular para las empresas pequeñas que están en el proceso de desarrollo inicial.

Los empresarios destacan cómo el desarrollo de Zonas Francas (ZF) ha permitido un mayor crecimiento de la oferta y exportaciones de servicios modernos. Pero también advierten que problemas relacionados con la tramitología y burocracia “fuera” de las ZF, y otros temas relacionados con el clima de negocios del país (señalados anteriormente), imposibilitan el crecimiento de más empresas tanto para el mercado local, como exportadoras indirectas vinculadas a la inversión extranjera directa.

D. Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES)

Los miembros de la ALES, organización que incluye 35 instituciones públicas y privadas de 18 países de la región, destacaron la importancia de avanzar con estudios que generen nueva información para la toma de decisiones de política, pero también para entender mejor las características del comercio de servicios modernos. Se señala que la disponibilidad de estadísticas confiables y estudios tanto a nivel macro como micro (enfocados en las empresas exportadoras), deben ser prioridad para la agenda de trabajo conjunto en la región.

En general los participantes de la conversación coincidieron con la importancia de las regulaciones del comercio de servicios como uno de los determinantes relevantes del comercio. Sin embargo, destacaron la necesidad de realizar un análisis más detallado de cuáles son las regulaciones que pueden influir mayormente en el desempeño de las empresas, ya que, dependiendo del país, esto puede variar. Por ejemplo, en el caso de Brasil, se indica que los temas relacionados con la doble imposición tributaria pueden significar hasta un 20% de variación en el costo de venta de los servicios. A esto se suma la falta de comprensión sobre cómo manejar las transacciones (por la poca claridad de procedimientos), dependiendo del país con el que se comercie. Esto puede ser una razón por la que el mercado de América Latina es menos atractivo, y se prefieren otros como el de Estados Unidos, donde existen regulaciones más claras o menos costosas para las empresas.

Contrariamente, se argumenta que América Latina debería ser un mercado más dinámico debido a las similitudes culturales y el idioma común. Incluso, algunos empresarios indican que la región es un “buen” mercado debido a que no está debidamente “atendido,” lo que abre nuevas oportunidades comerciales en un mercado que crece y seguirá una mayor dinámica a futuro. En este sentido, los esfuerzos de promoción comercial son necesarios para potenciar la región. Se requieren esfuerzos de inteligencia de mercado para posicionar las empresas regionales tanto en América Latina como en Estados Unidos y Europa. En general, se opina que los mercados globales no tienen suficiente información sobre la oferta de la región, lo que dificulta la competencia en el comercio internacional.

Ante esto, en varios países se han creado incentivos para apoyar las exportaciones de servicios modernos. Por ejemplo, en Chile se han impulsado incentivos tributarios para fomentar las exportaciones de servicios, buscando compensar otros limitantes y costos de incursionar los mercados internacionales.

Sin embargo, existen algunas limitaciones señaladas por los empresarios. Si bien existen incentivos tributarios en varios países, su administración puede no ser clara para poder utilizarse de manera efectiva. A manera de ejemplo, en el caso de Guatemala la clasificación (estadística) que hace la entidad tributaria, de las exportaciones de servicios, se limita al comercio transfronterizo, aunque los servicios modernos tienen un beneficio impositivo en la primera década de operación de la empresa.

Esto destaca la importancia de tener un marco regulatorio operativamente claro. Asimismo, en la medida que las regulaciones tributarias entre los países sean más homogéneas, los costos de hacer negocios en la región tenderán a reducirse. Adicionalmente, se hizo hincapié en el tema de la doble tributación, ya que los avances que se puedan dar con mejores condiciones tributarias a nivel de cada país pueden verse reducidos si no hay una mayor integración y homologación entre los países de la región.

Otro punto señalado por los empresarios es la variabilidad cambiaria y cómo el comercio entre América Latina se ve influenciado por la variación del tipo de cambio (frente al dólar estadounidense) entre los países de la región. Comerciar con países que tienen una moneda “más fuerte” y estable puede mitigar algunos riesgos cambiarios, y esto puede ser un determinante de expandir o no los negocios con empresas de la región, en comparación con multinacionales o clientes en mercados avanzados. Ante esto, se señaló que es necesario avanzar con reformas amplias que fortalezcan la competitividad de las empresas, sobre todo en materia regulatoria y los costos de operación relacionados, así como la oferta y calidad del recurso humano especializado. Asimismo, los costos logísticos en la región se consideran altos, dada la relevancia que los negocios personalizados mantienen en el comercio de servicios modernos, sobre todo con la atención post-venta. Para enfrentar los retos para el crecimiento del comercio de servicios modernos en la región, los empresarios destacan la importancia de crear redes empresariales, asociaciones y grupos de empresarios que potencien sinergias para fortalecer iniciativas del sector privado, así como acompañar posibles reformas de política pública.

VI. Conclusiones y recomendaciones de política

Este estudio ofrece una visión integral sobre la importancia y evolución del comercio de servicios modernos en América Latina. Entre los hallazgos más relevantes se destaca que las exportaciones de servicios modernos en la región crecieron a una tasa promedio anual del 8% entre 2005 y 2023, superando el crecimiento total de los servicios exportados. Su participación dentro del total de exportaciones de servicios pasó del 25% al 38% en este período, porcentaje que, sin embargo, está por debajo del promedio mundial, que creció del 38% al 54%. Brasil es el principal exportador regional de servicios modernos, seguido por México, Argentina y Costa Rica. Costa Rica y Uruguay son los países de la región con las mayores exportaciones de servicios modernos. Además, ambos países muestran las mayores tasas de crecimiento de estos servicios en el periodo 2005 a 2023, junto con República Dominicana, Colombia y Nicaragua.

A pesar de estos avances, el estudio revela una baja integración regional en el comercio de servicios modernos. Solo en Argentina, América Latina representa más del 25% de sus mercados de destino, mientras que en la mayoría de los países de la región esta cifra es inferior al 15%. Además, los principales bloques comerciales de la región (Alianza del Pacífico, Comunidad Andina, Mercado Común Centroamericano y Mercosur) desempeñan un papel limitado como destino de estas exportaciones.

El análisis también evidencia que una mayor integración regional en servicios modernos podría traer múltiples beneficios. Estos incluyen la generación de empleos de calidad, un mayor valor agregado en las exportaciones, mejor competitividad de los bienes, mayor adaptación a cambios tecnológicos y resiliencia frente a crisis externas. Así, los servicios modernos permiten no solo un mayor crecimiento económico, sino también uno más inclusivo. De hecho, una mayor integración en servicios modernos facilitaría la mejora en la productividad y de la competitividad de otros sectores, ya que estos servicios son insumos claves para la agricultura y la manufactura. También el comercio de servicios modernos puede ayudar a lograr objetivos de desarrollo sostenible, a adaptarse mejor a los cambios tecnológicos y desarrollar resiliencia ante perturbaciones externas. Finalmente, los servicios modernos pueden estimular y facilitar la participación en las cadenas globales de valor.

Asimismo, se identificó una amplia heterogeneidad regulatoria entre los países, que actúa como barrera al comercio intrarregional. De hecho, reducir en 0,01 el índice de heterogeneidad regulatoria (HDSTRI) podría aumentar el comercio regional en un 8%, y si se reduce al promedio actual de la región (HDSTRI = 0,2349), el aumento estimado supera el 200%.

Los tratados de libre comercio con capítulos específicos sobre servicios han demostrado ser efectivos, incrementando en un 44% el comercio intrarregional. Factores como la educación (años de escolaridad) y la conectividad a internet de banda ancha también fueron identificados como claves para fomentar este comercio.

Los resultados del análisis estadístico fueron validados mediante la realización de grupos focales realizados con empresarios de Chile, Costa Rica, Perú y representantes de ALES. En las entrevistas se identificaron otros temas adicionales que dificultan la integración regional, discutidos en el documento e incluidos en las recomendaciones a continuación.

En términos generales, se recomienda profundizar la integración comercial de servicios modernos en América Latina mediante políticas centradas en cuatro pilares: la reducción de barreras regulatorias al comercio intrarregional; la promoción de tratados de libre comercio que incluyan capítulos profundos de servicios; el aumento de la conectividad digital; y la inversión en capital humano calificado.

Adicionalmente, se recomienda reducir la doble tributación entre los países de ALC, ya que, por ejemplo, las retenciones de impuestos en la fuente aumentan los costos de operación y exportación de las empresas de servicios modernos. La no existencia de tratados de doble imposición en la mayoría de los países de la región, señala la necesidad de llevar a cabo un trabajo conjunto entre las autoridades de comercio exterior y de finanzas públicas en este campo.

Aumentar el grado de preparación y capacidades tecnológicas de las empresas clientes de servicios modernos en la región, especialmente las Pymes, fomentaría la demanda por este tipo de servicios, y con ello, favorecería el crecimiento de las empresas locales exportadoras de servicios modernos.

Abaratar el costo de presencialidad de las empresas de servicios modernos en los diferentes países, la cual se requerida para brindar capacitación a sus clientes, debido al bajo nivel de preparación tecnológica de éstos. Para ello, mejorar la logística de transporte entre los países de ALC debería ser una alta prioridad por parte de los gobiernos de la región.

Facilitar el proceso de certificaciones requeridas en el comercio de servicios modernos, tanto para los exportadores como para sus clientes en ALC.

Aumentar la cantidad y calidad de trabajadores con las destrezas técnicas y conocimientos especializados para trabajar en el sector de servicios modernos y otros relacionados comercialmente con este sector.

En asocio con la recomendación anterior, se debería permitir el trabajo de profesionales extranjeros en los países de ALC, reduciendo las barreras migratorias, para aumentar así la oferta de recursos humanos calificados de alta demanda en el sector de servicios modernos.

Facilitar el estudio y dominio de idiomas por parte de los trabajadores de servicios modernos en ALC, facilitaría el comercio con países no hispanohablantes, y, por ende, las exportaciones en general de este tipo de servicios.

La homologación de las diversas reglamentaciones que afectan el comercio de servicios modernos entre los países de ALC, facilitaría un mayor flujo de comercio intrarregional, así como la homologación entre los diferentes estados de los EEUU ha favorecido las exportaciones latinoamericanas de servicios modernos a dicho país.

Incrementar el grado de integración comercial en servicios modernos entre los diferentes países de ALC, aumentaría el atractivo de estos países para la atracción de flujos de inversión extranjera en este tipo de servicios, al poder aprovechar economías de escala.

Finalmente, se propone avanzar en nuevas líneas de investigación que aborden las limitaciones de datos y amplíen el análisis de factores explicativos del comercio de servicios modernos. Esto incluye, estudiar en mayor detalle la incidencia de las barreras regulatorias específicas sobre subsectores del sector de servicios modernos (v.g. telecomunicaciones, seguros, servicios financieros, etc.); estimar los efectos del comercio de servicios modernos sobre la productividad y el crecimiento económico en los países de la región; así como fortalecer las bases de datos existentes en la región.

Bibliografía

- Álvarez, M., K. Fernández-Stark, y N. Mulder (2020), *Gobernanza y desempeño exportador de los servicios modernos en América Latina*, Santiago: CEPAL.
- Bamber, P. y otros (2022), "Conocimiento de exportación: la era de los servicios en América Latina", *Revista Integración & Comercio*: Vol. 26: No. 48: Diciembre.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2024), *Monitor de Comercio e Integración 2024: Desafiar la tendencia: El potencial de los servicios basados en conocimiento*, Washington, DC.
- CEPAL (2024), *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2024*, Santiago.
- ____ (2023), *Iberoamérica: espacio de oportunidades para el crecimiento, la colaboración y el desarrollo sostenible*. XXVIII Cumbre Iberoamericana de Jefes y Jefas de Estado y de Gobierno, Santo Domingo, Marzo.
- Di Meglio, G. (2015), *El sector servicios en las economías en desarrollo ¿nuevo motor de crecimiento?*, Universidad Complutense de Madrid.
- Di, Y. y otros (2022), "Development and Influencing Factors of International Trade in Digitally Deliverable Services", *Frontiers in Psychology*, Vol. 13.
- Fally, T. (2015), "Structural Gravity and Fixed Effects." *Journal of International Economics* 97 (1): 76–85.
- Ferencz, J. (2019), "The OCDE Digital Services Trade Restrictiveness Index", *OECD Trade Policy Papers*, No. 221, París: OCDE [en línea] <https://doi.org/10.1787/16ed2d78-en>.
- Freund, C., y Weinhold, D. (2002), "The Internet and international trade in services", *American Economic Review*, Vol. 92.
- Giordano, P. y Ortiz de Mendivil, C. (2021). *Trade in services in Latin America and the Caribbean: an overview of trends, costs, and policies*, IDB Technical Note, 2266.
- Gotsch, M., Hipp, C., Gallego, J. y Rubalcaba, L. (2011), *Knowledge intensive Services Sector. Sectoral Innovation Watch, final sector report*. Europe INNOVA.
- Hoekman, B. (2022), "Services Trade and Policy," *OCDE Services Trade Restrictiveness Index Workshop*, París.
- Javeria Maryam, U. J.B. y A. Mittal (2018), "Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage: An Analysis of Intra-BRICS Trade", *International Journal of Emerging Markets*, <https://doi.org/10.1108/IJoEM-09-2017-0365>.
- Jensen, J. B. (2013), *Overlooked Opportunity: Tradable Business Services. Developing Asia, and Growth*. ADB Economics Working Paper No. 326. Asian Development Bank.

- Lanz, R. y A. Maurer (2015), "Services and Global Value Chains: Servicification of Manufacturing and Services Networks", *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, Vol. o6, No. 3.
- López González, J., y J. Ferencz (2018), "Digital Trade and Market Openness", OCDE Trade Policy Papers, No. 217, París: OCDE [en línea] <https://doi.org/10.1787/1bd89c9a-en>.
- Monge-González, R. y otros (2025), "Determinantes de las exportaciones de servicios digitales en América Latina y el Caribe", *Problemas del Desarrollo*, Revista Latinoamericana de Economía, vol. 56, núm. 221 [en línea] <https://www.probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/70232/62905>.
- Monge-González, R. y L. Rivera. (2022). Cadenas Globales de Valor, Encadenamientos Productivos y Derrames de Productividad en Costa Rica: Ciencias de la Vida y Servicios Corporativos de Alta Tecnología. Documentos de Proyectos. Academia de Centroamérica.
- Monge-González, R. y otros (2022, 14 y 15 de noviembre). *Oportunidades para acelerar la creciente integración regional en servicios digitales en ALC*. XI Conferencia REDLAS "Servicios creativos y modernos para el comercio y desarrollo sostenible", Lima, Perú.
- Monge-González and L. Rivera. (2021). Exploring knowledge spillover through labour mobility from multinationals to domestic firms in the information technology sector in Costa Rica, Project Documents (LC/TS.2021/3), Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), 2021.
- Monge-González R, Rivera L and Mulder N (2021). Cultural spillovers from multinational to domestic firms: evidence on female employment in Costa Rica. *Transnational Corporations*. *Transnational Corporations Journal*, Vol. 28, No. 1, 2021.
- Nayyar, G., Hallward-Driemejer, M. y Davies, E. (2021), *At Your Service? The Promise of Services-Led Development*. World Bank.
- OCDE (2017a), *OCDE Digital Economy Outlook 2017*, París: OCDE [en línea] <http://dx.doi.org/10.1787/9789264276284-en>.
- ____ (2017b), *Services Trade Policies and the Global Economy*, París: OCDE [en línea] <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275232-en>.
- ____ (2018), "Going Digital in a Multilateral Word", <https://www.OCDE.org/going-digital/CMIN-2018-6-EN.pdf>.
- OMC, OCDE, FMI y ONU (2025), *Manual sobre la medición del comercio digital* [en línea] <https://www.elibrary.imf.org/downloadpdf/display/book/9798229001663/9798229001663.pdf>.
- OMC y Banco Mundial (2023), *Trade in services for development: Fostering sustainable growth and economic diversification*, Ginebra.
- Santos Silva, J. M. C., y S. Tenreyro. (2006), "The Log of Gravity." *The Review of Economics and Statistics* 88 (4): 641–58.
- Sorbe, S., Gal, P., y Millot, V. (2018), *Can productivity still grow in services-based economies? Literature overview and preliminary evidence from OCDE countries*.
- Stehrer, R., y otros (2012), *Convergence of Knowledge-intensive Sectors and the EU's External Competitiveness*. Research Reports No. 377. The Vienna Institute for International Economic Studies.
- UNCTAD (2019), *Enhancing productive capacity through services*. Trade and Development Board, Nota de la UNCTAD, Ginebra.
- UNECA (2023), *Digital trade regulatory environment: Opportunities for regulatory harmonization in Africa*. Addis Ababa: Comisión Económica para África.
- Woo Kang, J. y otros (2022), *Unlocking the potential of digital services trade in Asia and the Pacific*, Manila: Banco Asiático de Desarrollo.

Anexo A1

Descripción de las cinco áreas de política sobre las que se calculan las restricciones al comercio digital, según el índice DSTRI

De acuerdo con Ferencz (2019), las cinco áreas de política en que se computan barreras al comercio de servicios modernos para la construcción del DSTRI son las siguientes:

Infraestructura y conectividad. Este ámbito abarca medidas relacionadas con las infraestructuras de comunicación esenciales para participar en el comercio digital. Mapea el grado en que se aplican las regulaciones de mejores prácticas sobre interconexiones entre operadores de red para garantizar una comunicación fluida. También captura medidas que limitan o bloquean el uso de servicios de comunicaciones, incluidas las redes privadas virtuales o las líneas arrendadas. Por último, este ámbito abarca también las políticas que afectan a la conectividad, como las medidas sobre los flujos transfronterizos de datos y la localización de datos.

Transacciones electrónicas. Esta esfera abarca cuestiones como las condiciones discriminatorias para la expedición de licencias para las actividades de comercio electrónico, la posibilidad de registro y declaración de impuestos en línea para las empresas no residentes, la desviación de las normas internacionalmente aceptadas sobre contratos electrónicos, las medidas que inhiben el uso de la autenticación electrónica (como la firma electrónica) y la falta de mecanismos eficaces de solución de controversias.

Sistemas de pago. Esta área captura las barreras relacionadas con el acceso a ciertos métodos de pago y evalúa si las normas nacionales de seguridad para las transacciones de pago se adoptan de acuerdo con las normas internacionales. Por último, también cubre las restricciones relacionadas con la banca por Internet que no están cubiertas por otras medidas.

Derechos de propiedad intelectual. Esta área abarca las políticas nacionales relacionadas con los derechos de autor y las marcas. También describe la existencia de mecanismos de observancia adecuados para abordar las infracciones de los DPI, incluidas las que ocurren en línea.

Otras barreras que afectan a los servicios habilitados digitalmente. Este ámbito abarca otros obstáculos al comercio digital, incluidos los requisitos de rendimiento que afectan al comercio digital transfronterizo (por ejemplo, la transferencia obligatoria de tecnología o el requisito de divulgar los códigos fuente); limitaciones en la descarga y transmisión; restricciones a la publicidad en línea; requisitos de presencia comercial o local; o la falta de mecanismos efectivos de reparación contra las prácticas anticompetitivas en línea, entre otros.



Serie

C E P A L

Comercio Internacional**Números publicados**

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en
www.cepal.org/publicaciones

- 187. Integración regional en la era digital: el potencial aporte del comercio de servicios modernos, R. Monge-González, L. Rivera, N. Mulder y J. Meneses (LC/TS.2025/58), 2025.
- 186. Metodologías para obtener datos sobre empresas exportadoras lideradas por mujeres, A. Frohmann y X. Olmos (LC/TS.2025/40), 2025.
- 185. Comercio electrónico transfronterizo en América Latina: estrategias y herramientas para las pymes y empresas lideradas por mujeres, J. Arteaga, E. Libertelli, M. Pueyrredón y P. Trevisan (LC/TS.2025/26), 2025.
- 184. Caracterización y tipología de sitios en línea de servicios en América Latina y el Caribe, B. Díaz de Astarloa y J. de la Cal Medina (LC/TS.2025/10), 2025.
- 183. Análisis comparativo de las ventanillas únicas de comercio exterior de Colombia, El Salvador, Panamá, Paraguay y la República Dominicana, Álvaro Gálvez (LC/TS.2025/6), 2025.
- 182. Desafíos y oportunidades para las asociaciones público-privadas en América Latina y el Caribe, Jeannette Lardé (LC/TS.2024/118), 2024.
- 181. Sustainable inland transport connectivity indicators: Plurinational State of Bolivia, 2024, M. Rodríguez Laconich (LC/TS.2024/117), 2024.
- 180. Evaluación preliminar de las exportaciones latinoamericanas potencialmente afectadas por el reglamento de la Unión Europea relativo a la comercialización de productos asociados a la deforestación, Sebastián Herreros, José Durán y Ximena Olmos (LC/TS.2024/84), 2024.
- 179. Análisis comparativo de cinco ventanillas únicas de comercio exterior de América Latina: Chile, Costa Rica, México, Perú y Uruguay, Álvaro Gálvez (LC/TS.2024/41), 2024.
- 178. Efectos económicos de un acuerdo comercial entre China y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): análisis mediante un modelo de equilibrio general dinámico multisectorial y multipaís, Jesús E. Morales y José E. Durán Lima (LC/TS.2023/174), 2023.

COMERCIO INTERNACIONAL

Números publicados:

- 187 Integración regional
en la era digital
El potencial aporte del comercio
de servicios modernos
*Ricardo Monge-González, Luis Rivera,
Nanno Mulder y Javier Meneses*
- 186 Metodologías para obtener datos
sobre empresas exportadoras
lideradas por mujeres
Alicia Frohmann y Ximena Olmos
- 185 Comercio electrónico
transfronterizo en América Latina
Estrategias y herramientas para las pymes
y las empresas lideradas por mujeres
*Javiera Arteaga, Erica Libertelli,
Marcos Pueyrredón y Pedro Trevisan*
- 184 Caracterización y tipología
de sitios de servicios en línea
en América Latina y el Caribe
*Bernardo Díaz de Astarloa
y Jorge de la Cal Medina*



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
www.cepal.org



<https://bit.ly/CEPAL2025-58S>