



ISSN 0719-9368



UNIVERSIDAD
DE CHILE
Instituto de
Estudios
Internacionales

YEAR VIII MAY - AUGUST 2025 N° 22



LATIN AMERICAN JOURNAL of TRADE POLICY

Journal from the Institute
of International Studies
University of Chile

ISSN 0719-9368

Year VIII – May – August 2025 N°22

LATIN AMERICAN
JOURNAL of
TRADE POLICY



Journal from the Institute of International Studies, University of Chile

PUBLICACIÓN DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD DE CHILE

EDITOR IN CHIEF

Dra. Dorotea López Giral
dolopez@uchile.cl
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile

EDITOR

Fernando Sossdorf
fsossdorf@uchile.cl
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile

EDITOR ASSISTANT

Diego Andrés Solar
diego.solar@ug.uchile.cl
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile

EDITORIAL BOARD

- DR. VALENTINA DELICH - International Relations Department, FLACSO Argentina.
- DR. MANFRED ELSIG - World Trade Institute, University of Bern, Switzerland.
- DR. NEIL FOSTER-MCGREGOR - UNU-MERIT - Maastricht University, The Netherlands.
- DR. MICHAEL HAHN - Institute for European and International Economic Law, University of Bern, Switzerland.
- DR. ANDRÉ JORDAAN - Department of Economics, University of Pretoria, South Africa.
- DR. ALEXANDRA KOVAL - World Economy Department, Saint Petersburg State University, Russian Federation.
- DR. NANNO MULDER - International Trade and Integration Division, Economic Commission for Latin American and the Caribbean (ECLAC).
- DR. MARCELO OLARREAGA, School of Economics and Management, University of Geneva, Switzerland.
- DR. MUSTAPHA SADNI - Institute for Training and Technical Cooperation, World Trade Organization (WTO).
- MA. ALBERTO VAN KLAVEREN - Institute of International Studies, University of Chile.
- DR. VERA THORSTENSEN - School of Economics, Getulio Vargas Foundation, Brazil.
- DR. BRADLY CONDON - Law Department, ITAM México.
- DR. WON-HO KIM - School of International and Area Studies, Hankuk University of Foreign Studies, Korea.
- DR. SONG GUOYOU - Center for American Studies, Fudan University, China.
- DR. KUN ZHANG - Department of History and the Center for Latin American Studies, Shanghai University, China.
- DR. VLASTA MACKU - United Nations Conference on Trade and Development.
- DR. TABITHA KIRIKI - University of Nairobi, Kenya.
- DR. SHERRY STEPHENSON- University of Auckland, New Zealand.
- DR. PAULINA ASTROZA - Universidad de Concepción, Chile.
- MA. ANABEL GONZÁLEZ - Peterson Institute for International Economics, United States of America.
- DR. ANDREA LUCAS - Heildeberg Center for Latin America, Chile.

SUMMARY

ARTICLES

- ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN LAS CADENAS
GLOBALES DE VALOR, 1995-2020
Isaí Contreras Álvarez.....7
- ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN LAS CADENAS
GLOBALES DE VALOR, 1995-2020
*Nicolás Albertoni, Agustín Iturralde, Ramiro Correa, Deborah Eilender
e Ignacio López*.....33
- PROGRESOS EN MATERIA DE GÉNERO DEL ACUERDO INTERINO
COMERCIAL ENTRE LA REPÚBLICA DE CHILE Y LA UNIÓN EUROPEA
Patricia Marín Leiva y Cecilia Orellana Alfaro.....57
- EXPORTACIÓN DE SERVICIOS BASADOS EN CONOCIMIENTO: VENTAJAS
COMPARADAS Y RESTRICCIONES EN PERÚ Y PAÍSES ANDINOS
Alan Fairlie Reinoso.....99

Análisis de la participación de México en las cadenas globales de valor, 1995-2020

Analysis of Mexico's participation in global value chains, 1995-2020

*Isaí Contreras Álvarez**

RESUMEN

El presente trabajo de investigación examina la participación de México en las cadenas globales de valor del comercio internacional durante el período comprendido de 1995 a 2020, utilizando la metodología desarrollada por Koopman et al. (2014). Conforme a los resultados obtenidos se observa que, si bien la economía mexicana presenta una fuerte integración en el comercio global, también enfrenta desafíos estructurales debido a su elevada dependencia de importaciones de bienes intermedios y su limitada participación en etapas finales de producción, donde se genera mayor valor agregado. Lo anterior se refleja en una elevada participación hacia atrás, lo que implica una integración basada principalmente en el ensamblaje y el uso de insumos intermedios provenientes del extranjero. Esta posición lo sitúa como un eslabón dependiente de la demanda externa y de las decisiones tecnológicas de otros países, limitando su capacidad de generar valor agregado propio y limitando su papel en la definición de los procesos pro-

* Doctor y Maestro en Ciencias Económicas por la UAM-Xochimilco. Participó dentro del sistema financiero nacional para FIRA-Banco de México en la Subdirección de Investigación Económica. Actualmente, es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), con distinción perfil PRODEP. En el campo académico, hoy se desempeña como profesor investigador del programa de Relaciones Económicas Internacionales en la UAEMéx, CU Valle de México. Sus líneas de investigación incluyen procesos de apertura comercial e integración económica regional, política monetaria y análisis de series de tiempo. icontrerasal001@uaemex.mx. Universidad Autónoma del Estado de México.

Recibido: 30 de marzo de 2025. Aceptado: 24 de abril de 2025

ductivos globales. Por tanto, para que México pueda mejorar su posición en las cadenas de valor es necesario fortalecer los encadenamientos productivos internos, potenciar la inversión y fomentar el desarrollo tecnológico.

Palabras Clave: cadenas globales de valor – gobernanza – escalamiento productivo – exportaciones manufactureras – bienes intermedios.

Clasificación JEL: F01, F13, F15, F23

ABSTRACT

This research examines Mexico's participation in global value chains during the period 1995-2020, using the methodology developed by Koopman et al. (2014). The results show although the Mexican economy is highly integrated into global trade, it also faces structural challenges due to its high dependence on imports of intermediate goods and its limited participation in the final stages of production, where greater value added is generated. This is reflected in a high backward participation, which implies an integration based mainly on assembly and the use of intermediate inputs from abroad. This position places it as a link dependent on external demand and the technological decisions of other countries, limiting its capacity to generate its own value added and limiting its role in the definition of global production processes. Therefore, in order for Mexico to improve its position in value chains, it is necessary to strengthen domestic production chains, boost investment and promote technological development.

Keywords: global value chains – governance – upgrading – manufacturing exports – intermediate goods.

JEL Code: F01, F13, F15, F23

INTRODUCCIÓN

Actualmente, la mayor interdependencia mundial, definida como globalización económica, se manifiesta bajo la forma de intercambios comerciales de bienes y servicios, flujos de capital, fondos de inversión, movilidad de factores productivos, empresas comerciales y transferencia de tecnología que cruzan las fronteras entre países. Como resultado de este proceso creciente de integración, las economías nacionales enfrentan distintos retos provenientes de la apertura de mercados, oportunidades comerciales, descentralización productiva, vulnerabilidad externa, intensificación de la competencia, etc., que pueden incidir de manera significativa en el desarrollo de las regiones y de las economías, dependiendo de cómo logren incorporarse en la dinámica global.

Se considera que el desarrollo de la globalización transita por su segunda desagregación, la cual se caracteriza por los avances dinámicos de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs), la reducción en los costos de transporte, la liberalización comercial y la expansión de la inversión extranjera directa (IED). La suma de estos elementos ha generado la progresiva internacionalización de los procesos de producción que han dado lugar a fases de fragmentación y deslocalización, de tal forma que existen bienes que están elaborados con materiales, componentes y partes que se producen en diferentes países.

De esta manera, las empresas modificaron gradualmente la manera de producir bienes y servicios, articulándose a través de las cadenas globales de valor (CGV), las cuales pueden extenderse más allá de las fronteras de un país e involucrar, simultáneamente, a varias empresas bajo un proceso de producción global, es decir, se trata de una distribución geográfica de una

secuencia de actividades en diferentes países, donde cada uno se especializa en una etapa específica del proceso productivo (Gereffi y Fernández, 2011). En resumen, el concepto de cadena de valor incluye todas aquellas actividades que generan valor agregado y que contribuyen al desarrollo de un producto desde su etapa inicial hasta llegar al consumidor final, mientras que la categoría de global la adquiere cuando estas actividades están distribuidas en distintos países alrededor del mundo.

Dadas sus propias características, las cadenas globales de valor resultan esenciales para el comercio internacional al promover la eficiencia, la innovación y el crecimiento. Particularmente, éstas permiten a las empresas especializarse en actividades específicas, aprovechando así las ventajas comparativas de las diferentes regiones y países, lo que aumenta la productividad y fomenta la cooperación económica entre naciones. Asimismo, contribuyen al desarrollo económico global que se vuelve regional, al generar empleo, transferir conocimientos y promover la inversión extranjera. No obstante, la inserción a las cadenas globales para muchos países o regiones alrededor del mundo han sido diferenciadas, por ejemplo, en 2021, América Latina y el Caribe alcanzaron una participación de 18%, lo que contrasta con las regiones de Asia y Europa, que registraron una participación de 28% y 34%, respectivamente (Alviarez, 2021).

A pesar de la desaceleración del comercio internacional durante la última década, resultado de crisis financieras, tensiones geopolíticas y la pandemia de Covid-19, la región de América del Norte ha adquirido una renovada importancia en las cadenas globales de valor a causa de la entrada en vigor del T-MEC entre México, Estados Unidos y Canadá en 2020 y el establecimiento de reglas de origen que buscan aumentar el contenido regional e incentivar la relocalización de procesos productivos. Para México, esta coyuntura representa una oportunidad para

transitar desde una inserción predominantemente basada en procesos de ensamblaje hacia una participación enfocada hacia adelante. Lograr este cambio estructural requiere el fortalecimiento de los encadenamientos productivos internos, el impulso a la inversión nacional y el fomento sostenido del desarrollo tecnológico, con el fin de incrementar el valor agregado local y reducir la dependencia de insumos importados.

El objetivo de esta investigación consiste en analizar la participación de México en las cadenas globales de valor tomando como base las estadísticas oficiales de la OCDE y la OMC, disponibles únicamente para el periodo 1995-2020. En cuanto a contribución se refiere, este trabajo no sólo muestra que la participación de México en las cadenas globales de valor ha estado marcada por una integración predominantemente hacia atrás, también aporta algunos elementos para reconsiderar la inserción de México en la economía global desde una perspectiva orientada al fortalecimiento productivo interno.

La investigación se estructura de la siguiente manera: después de la introducción, en la primera sección se revisa la literatura sobre las cadenas globales de valor, seguida de la metodología propuesta; en la siguiente, se presentan los resultados y, por último, se exponen las conclusiones de esta investigación.

REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Bajo el contexto actual de globalización y apertura económica, el surgimiento de las redes internacionales de producción, conocidas como cadenas globales de valor, ha sido una de las transformaciones más importantes en la economía mundial, como resultado de la reducción de las barreras comerciales, el fomento a la inversión extranjera directa y los avances en las tecnologías de la información (CEPAL, 2021). Esta tendencia

ha traído consigo la deslocalización y fragmentación de la producción de bienes y servicios, lo que permite que el valor sea agregado en diversos países antes de llegar al consumo final.

Los antecedentes del marco analítico de las cadenas de valor parten de distintas premisas y planteamientos teóricos (Kaplinsky, 2016). Entre algunas de las propuestas que pueden considerarse como aproximaciones para explicar por qué las empresas internacionalizan sus procesos de producción, destacan las siguientes: la teoría de la división del trabajo de Smith, quien propone que ésta conduce a una mayor eficiencia y productividad en la producción de mercancías, la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo, donde una nación se especializa en la producción de aquellos bienes en los que posee un costo de oportunidad relativo menor respecto a otros países y, la teoría de sistemas de valor de Porter, la cual señala que las actividades de una empresa (primarias y de apoyo) se interrelacionan para crear valor y mejorar su posición competitiva en la industria.

De acuerdo con Lee (2010), se considera a Hopkins y Wallerstein como los precursores del concepto de cadenas globales de valor, quienes acuñaron el término *commodity chains* (en adelante, cadena de productos) para referirse a “una red de procesos de trabajo y producción cuyo resultado final es un producto terminado” (Hopkins y Wallerstein, 1986: 159). Durante la década de 1990 del siglo pasado, la teoría de las cadenas globales de valor comenzó a ganar prominencia, en buena medida, como resultado de la liberalización económica, comercial y de los flujos de capital. Bajo este contexto, Gereffi y Korzeniewicz (1994) retomaron los estudios previos e iniciaron la discusión sobre las cadenas globales de valor con una serie de estudios, junto a otros investigadores, donde analizaron las problemáticas del desarrollo económico y llegaron a la conclu-

sión de que la generación y distribución de la riqueza depende, sobre todo, del tipo de inserción dentro de las cadenas de valor que los países en desarrollo lleven a cabo.

A lo largo de los últimos años, las empresas han tomado una importancia central en la metodología de las cadenas globales de valor, de tal manera que los esfuerzos analíticos se enfocan en tres aspectos esenciales, a saber: i) examinar las causas que hacen a las empresas productivas en el ámbito de las cadenas de suministro internacionales; ii) estudiar la influencia de la gobernanza y las políticas públicas en el desempeño de la empresa y iii) determinar los factores y estrategias que permiten a las empresas alcanzar segmentos de mayor valor dentro de la cadena.

De lo anterior, es posible determinar dos conceptos fundamentales dentro del marco teórico de las cadenas globales de valor. El primero, la gobernanza (*governance*), examina las formas en las que el poder de las empresas líderes puede configurar la distribución de los beneficios y riesgos en una industria, es decir, corresponden a éstas controlar y decidir la organización del proceso de producción. Inicialmente, Gereffi (1994) identificó dos tipos de cadenas: aquellas dirigidas por los productores, que tienen lugar comúnmente en ramas con elevada sofisticación tecnológica e intensivas en capital, como la automotriz, aeronáutica, electrónica, y cómputo. Estas empresas imponen su marca y liderean los procesos de innovación: Samsung, Apple, Toyota, Microsoft, etc., y están aquellas dirigidas por los compradores, que tienden a darse en ramas intensivas en mano de obra, no intensivas en capital y de mediana y baja tecnología. Está el caso de las compañías ligadas a la moda y la industria textil, cosméticos, y grandes compradores como WalMart.

En lo que respecta al segundo concepto, el escalamiento productivo (*upgrading*), se define como el proceso mediante el cual las empresas, los agrupamientos locales y las economías (nacionales o regionales) transitan desde actividades de bajo valor hacia formas de producción más avanzadas. Particularmente, el escalamiento productivo implica la identificación de las condiciones que favorecen el ascenso dentro de la cadena de valor y superar limitantes como deficiencias en la capacidad productiva, una infraestructura débil e insuficiente, políticas restrictivas al comercio y la inversión, entre otras, las cuales suelen caracterizar a los países en desarrollo.

En el marco de las cadenas globales de valor, existen trabajos importantes orientados a analizar el desempeño de la economía mexicana desde distintas perspectivas analíticas. Pérez-Santillán y Arriaga (2024) estudian la integración productiva y comercial de México entre 1995 y 2018, ofreciendo un marco para comprender cómo los sectores económicos mexicanos se insertan en las cadenas globales de valor (CGV). Utilizando la metodología de Wang, Wei, Yu y Zhu aplicada a las matrices insumo-producto de la OCDE, el análisis busca dar respuesta, por una parte, a la proporción de factores de producción locales involucrados en actividades segmentadas entre países y, por otra, el porcentaje de productos finales relacionados con CGV. Los resultados muestran que en México predomina la participación a través de vínculos hacia atrás sobre los vínculos hacia adelante. Además, se concluye que cualquier política para fortalecer ciertas actividades debe reconocer que la integración global limita el potencial de encadenamiento entre las CGV y las actividades domésticas, sin importar el nivel de desarrollo del país.

A nivel regional y sectorial destacan los trabajos de Lamón et al. (2018), quienes analizan cómo se ha desarrollado

el sector de autopartes en México a través del enfoque de la cadena de valor, centrándose especialmente en el crecimiento de las empresas nacionales y el papel de las instituciones. Para ello, emplean una metodología mixta, combinando análisis cuantitativos y cualitativos, y se realiza una comparación entre la región del Bajío mexicano y la región noroeste de España, ambas con posiciones intermedias dentro de la cadena global de valor. En esta misma línea, Vicencio (2007) estudia el papel estratégico de la industria automotriz en México y en otras naciones manufactureras, destacando su importancia por los beneficios económicos que genera, como la creación masiva de empleos, el aumento en la recaudación fiscal, el impulso a proveedores locales y la modernización tecnológica. A través de una revisión histórica de la industria, el trabajo busca trazar un perfil estratégico que permita fortalecer la competitividad de México en el mercado internacional.

Otros estudios examinan las causas detrás del surgimiento de las cadenas globales de valor (CGV) y sus impactos, resaltando el papel fundamental de las empresas y de la inversión extranjera directa (IED). Romero (2009) sostiene que la liberalización del comercio y la apertura de los países en vías de desarrollo a la IED han favorecido la dispersión internacional de los procesos productivos, lo que ha dado origen y crecimiento a las CGV, integrando tanto a grandes corporaciones como a pequeñas y medianas empresas en distintas etapas de la producción global. Asimismo, Contreras y García (2019) analizan cómo las PyMES tecnológicas mexicanas logran integrarse en segmentos de alto valor agregado dentro de las cadenas de valor recurriendo a una metodología mixta que incluye la elaboración de un directorio nacional de éstas, encuestas por muestreo y entrevistas en profundidad. Entre los principales hallazgos destaca que el 82% de estas empresas se localiza en quince zonas metropolitanas con fuerte presencia

de multinacionales, de tal manera que esta concentración está estrechamente vinculada a los flujos de la IED.

En suma, los diversos estudios sobre las cadenas globales de valor muestran cómo la producción y el comercio internacional se han organizado en redes interdependientes, donde la gobernanza define la distribución de costos y beneficios, mientras que el escalamiento productivo permite a empresas y países mejorar su posición dentro de estas cadenas, aunque su alcance está condicionado por factores como la capacidad productiva, la infraestructura y el entorno económico. La evolución de estas estructuras ha transformado la especialización productiva y la configuración de los mercados globales, consolidando una jerarquía en la participación de los países según su acceso a tecnología, financiamiento y conocimiento.

METODOLOGÍA

En esta investigación se adopta la metodología desarrollada por Koopman et al. (2014), la cual permite descomponer las exportaciones brutas en dos componentes de valor agregado. El primero corresponde al valor agregado nacional, obtenido al descontar el consumo intermedio del valor de la producción a precios básicos. El segundo componente es el valor agregado extranjero, asociado a los insumos importados incorporados en la producción de bienes y servicios, tanto intermedios como finales, destinados a la exportación. Esta descomposición resulta fundamental para comprender el grado de integración de una economía en las cadenas globales de valor, así como para evaluar con mayor precisión la contribución de un país al comercio exterior.

Según la ecuación (1), el valor agregado nacional puede subdividirse en distintas etapas del proceso productivo, donde

(A) corresponde a los bienes finales destinados al consumo, (B) se refiere a productos intermedios que no están destinados a una exportación posterior, (C) identifica bienes intermedios fabricados específicamente para su reexportación a terceros mercados, (D) representa productos intermedios que regresan al país de origen, y (E) señala el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones (Vrh, 2018).

$$E_{g^*} = DVA_g + FVA_g = V_g B_{gg} \sum_{h \neq g} Y_{gh}(A) + V_g B_{gg} \sum_{h \neq g} A_{gh} X_{hh}(B) + V_g B_{gg} \sum_{h \neq g}^* \sum_{h \neq g} A_{gh} X_{ht}(C) + V_g B_{gg} \sum_{h \neq g} A_{gh} X_{hg}(D) + FVA_g(E) \dots (1)$$

Esta manera de analizar el valor agregado permite comprender cómo se mueven los bienes y servicios en el comercio internacional ya que, al separar las diferentes etapas del proceso productivo, es posible identificar en qué fases la participación de un país es especialmente importante para la generación de valor, así como detectar aquellas donde su aportación es baja o limitada.

De acuerdo con Riera y Paetzold (2020), los componentes de valor agregado extranjero (FVA) y de valor agregado doméstico exportado para su reexportación por terceros países (DVX) permiten evaluar tanto el nivel de participación como la posición relativa de una economía dentro de las cadenas globales de valor (CGV). En particular, el índice de posición en las cadenas de valor refleja el lugar que ocupa un país de manera agregada, y se calcula mediante la diferencia entre dos logaritmos: uno que relaciona la proporción de DVX respecto al total de exportaciones brutas y otro que hace lo mismo con la proporción de FVA. Formalmente, esta relación se expresa de la siguiente manera:

$$GVC_{Pos} = \ln \left(1 + \frac{DVX}{Gross X} \right) - \ln \left(1 + \frac{FVA}{Gross X} \right) \dots (2)$$

Cuando el valor resultante es positivo, indica que un país genera más valor agregado en las exportaciones de otros países que lo que esos mismos países contribuyen a las exportaciones de éste. En otras palabras, un valor positivo refleja una posición ascendente dentro de las cadenas globales de valor (CGV). En cambio, un valor negativo sugiere que un país depende en mayor medida de insumos importados con valor agregado para sus propias exportaciones, lo que implica que ocupa una posición descendente dentro de la cadena de valor.

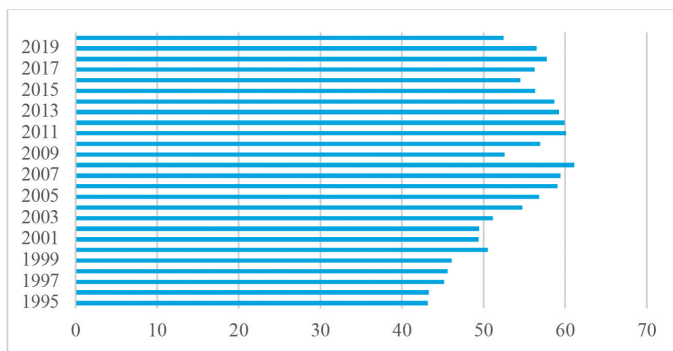
De acuerdo con Molina et al. (2025), la inserción de las distintas naciones en las cadenas de valor puede analizarse también desde dos perspectivas: la del vendedor y la del comprador. En el primer caso, la participación hacia adelante, representada por el componente DVX, refleja los insumos nacionales con valor agregado que se envían a otros países para su transformación y reexportación a través de la cadena de valor. En cuanto a la perspectiva del comprador, asociada a la participación hacia atrás y representada por el componente FVA, se refiere a la importación de insumos intermedios que una economía requiere para producir bienes destinados a la exportación.

RESULTADOS

Al examinar la evolución de la proporción del comercio internacional en relación con el PIB mundial, se advierte un incremento significativo entre 1995 y 2008, al pasar del 43% al 61%, lo que evidencia el papel fundamental del comercio en la economía global. No obstante, tras la crisis financiera de 2008, esta participación sufrió una marcada disminución, descendiendo al 52% en 2009, como consecuencia de diversos factores, entre ellos la desaceleración económica en ciertas regiones, el aumento de barreras comerciales y las tensiones geopolíticas (Molina et al., 2024). Aunque entre 2010 y 2011 se observa

un ligero repunte en la actividad comercial, su recuperación todavía resulta insuficiente (véase gráfica 1).

Gráfica 1. Participación del comercio internacional como parte del PIB mundial, 1995-2020



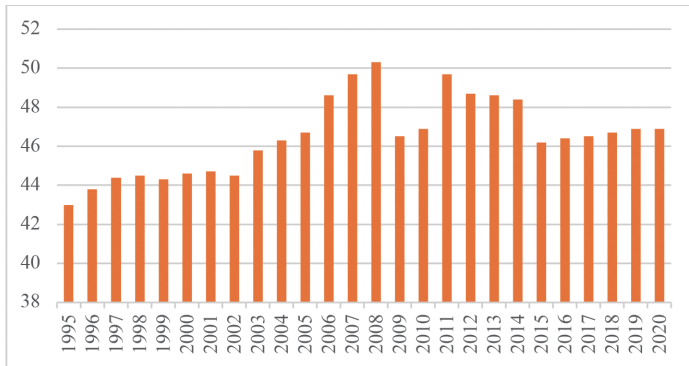
Fuente: Elaboración propia con información de World Bank (2023)

Desde los años setenta las cadenas globales de valor han sido un pilar fundamental en la organización de la economía mundial, llegando a representar alrededor del 80% del comercio internacional, debido a que los bienes y servicios intermedios, como insumos, componentes y materias primas, atraviesan diversas etapas de producción fragmentada y distribuida entre distintos países antes de integrarse en los productos finales destinados al consumo. En este proceso, las empresas transnacionales juegan un papel determinante, ya que gestionan el flujo de insumos y mercancías a nivel transfronterizo a través de sus filiales, alianzas contractuales y proveedores independientes (Molina et al., 2024).

Sin embargo, Simone y Quaglietti (2022) señalan que, posterior a la crisis de 2008, la fragmentación internacional de la producción ha perdido impulso progresivamente, lo que

puede explicarse por factores como el incremento de medidas proteccionistas en el contexto de las disputas comerciales entre Estados Unidos y China, ya que empresas de sectores clave como la tecnología y las manufacturas se han visto obligadas a relocalizar sus procesos productivos o buscar proveedores alternativos; la retirada del Reino Unido de la Unión Europea, que trajo incertidumbre al comercio y las inversiones entre ambos mercados y, desde luego, el impacto de la pandemia de COVID-19 (véase gráfica 2).

**Gráfica 2. Participación mundial en las CGV, 1995-2020
(% del comercio internacional)**

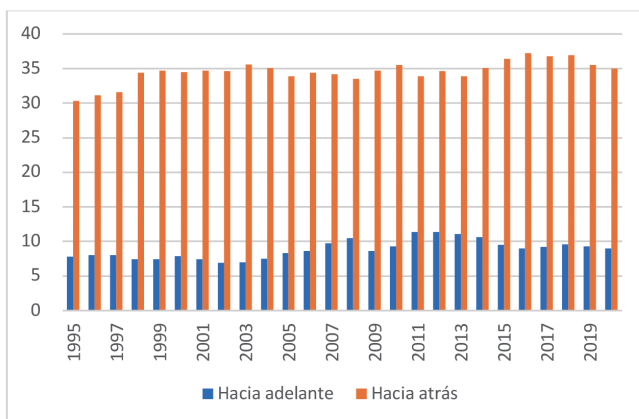


Fuente: Elaboración propia con información de UNCTAD-Eora, 2024

En el caso de México, se trata de un país altamente integrado al comercio global ya que la proporción de su comercio internacional como parte del PIB alcanza el 77% aproximadamente (Banco Mundial, 2023). En cuanto a su participación en las cadenas de valor, se observa que la economía mexicana aumentó su participación hacia atrás al registrar un crecimiento de 4% entre 2011 y 2017, al pasar de 33% a 37%. Mientras que, en la participación hacia adelante, se observa un descenso de 2% entre los mismos años. En el primer caso, México registra una

participación relativamente alta, lo que refleja un padecimiento de escasa disponibilidad de bienes intermedios propios como parte del proceso productivo y, por tanto, éstos se demandan al mercado externo. Con relación al segundo indicador, México exhibe una contribución relativamente baja, lo cual pone en evidencia una contribución limitada en la etapa de la producción final de la cadena global, donde existe mayor valor agregado (véase gráfica 3).

Gráfica 3. México: Participación hacia atrás y hacia adelante (%) en CGV, 1995-2020

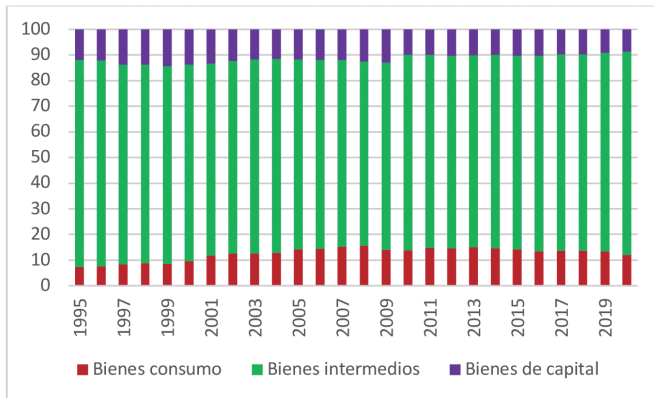


Tradicionalmente, las exportaciones manufactureras han mantenido una participación ascendente dentro de las exportaciones totales, al pasar de 92% en 1995 hasta 94% en 2020 (Inegi, 2023), Esto puede explicarse por la estrategia de apertura comercial adoptada por México desde la década de 1980, además de la diversificación de la industria, ya que cuenta con una amplia gama de sectores estratégicos como el automotriz, electrónicos, equipos de cómputo, maquinaria y equipo y pro-

ductos químicos, los cuales tienen una amplia demanda en los mercados internacionales como parte de las cadenas de valor.

Si bien el crecimiento de las exportaciones de manufacturas ha sido destacado, lo cierto es que este sector ha sido incapaz de transferir sus efectos positivos hacia la economía en su conjunto debido a una fuerte dependencia de las importaciones de bienes intermedios¹ (véase gráfica 4). Esto se explica por la presencia de las empresas transnacionales, quienes dirigen las redes de producción mundial y fomentan el comercio intraindustrial, lo cual eleva el componente importado en una proporción similar o incluso mayor cuando aumentan las exportaciones, como en el caso de la industria automotriz (Crossa, 2017).

Gráfica 4. México: Estructura de las importaciones por tipo de bien (%), 1995-2020



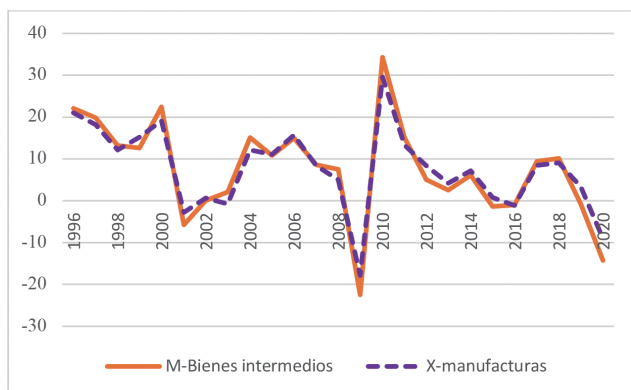
Fuente: elaboración propia con información del BIE (Inegi), 2023

En cuanto a la relación entre la exportación de manufacturas y la importación de bienes intermedios, existe una tendencia

¹ Esta tendencia presupone una alta elasticidad ingreso de las importaciones

similar entre 1995 y 2018, sin embargo, también se advierte una ligera disociación a partir de 2019 (véase gráfica 5), lo que podría explicarse, en parte, por las políticas proteccionistas de Estados Unidos, lo cual obligó a buena parte de la industria a reubicar su producción en territorio local y también por la relocalización de empresas (nearshoring) para así garantizar el funcionamiento de la cadena de suministro de muchas compañías (estadounidenses y asiáticas, principalmente) que desean permanecer próximas al mercado norteamericano para no depender de procesos de traslado lentos desde Asia y evitar, como sucedió durante la pandemia, el rompimiento de suministros de semiconductores y microchips que resultan esenciales en industrias como la automotriz, cómputo, electrónicos, entre otros (De la Rosa y Contreras, 2024).

Gráfica 5. México: Evolución de las exportaciones manufactureras y de las importaciones de bienes intermedios de México, 1995-2020

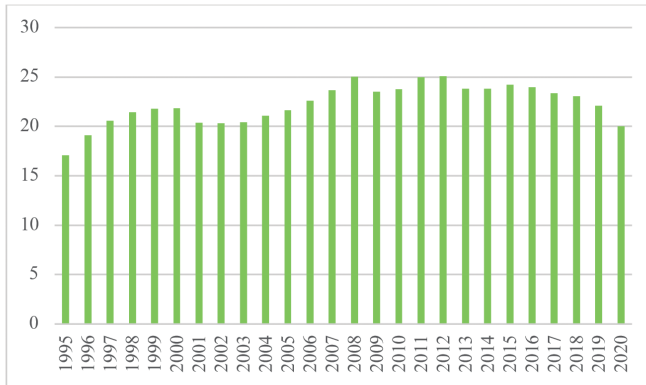


Fuente: elaboración propia con información del BIE (Inegi), 2023

Actualmente, existe una acentuada dependencia de las importaciones de bienes intermedios a causa de que gran parte del comercio es de tipo intraindustrial. Por tanto, si la indus-

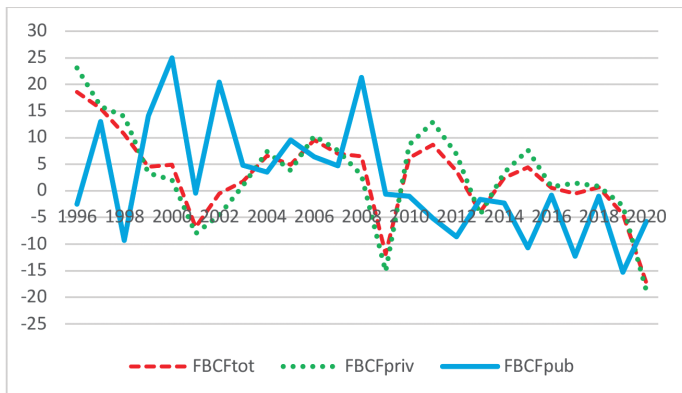
tria manufacturera se orienta hacia el ensamble y la maquila, entonces la capacidad productiva local permanece sin grandes cambios, lo que evita que exista un mayor efecto multiplicador del aumento de la demanda agregada, y ello puede implicar un bajo desarrollo de la inversión.

Figura 6. Participación de la FBCF en el PIB (%), 1995-2020



Fuente: Elaboración propia con información del SIE (Banxico), 2023

La inversión juega un papel fundamental en el análisis del crecimiento económico, ya que aumenta la capacidad de producción de una economía, ya sea mediante la expansión del stock de capital disponible o la adopción de tecnologías avanzadas que mejoran la eficiencia del proceso productivo. De acuerdo con la gráfica 6, la participación de la inversión total, definida como formación bruta de capital fijo (FBCF), en el PIB ha reducido sistemáticamente su participación desde 2011, lo que puede conducir a una obsolescencia del capital existente, limitando así la eficiencia y la competitividad empresarial, además de restringir la innovación tecnológica y reducir la generación de empleo, lo que en última instancia desacelera el crecimiento.

Gráfica 7. Evolución de FBCF: total, privada y pública, 1995-2020

Fuente: Elaboración propia con información del SIE (Banxico), 2023

Si se descompone la inversión total en pública y privada para analizar su trayectoria durante el período 1995-2020 (véase gráfica 7), luego de la crisis de 2008, la inversión privada exhibe una tendencia a la baja, lo que se relaciona con las decisiones empresariales que también están en función de sus expectativas sobre la demanda futura. Estas decisiones incluyen gastos de mantenimiento, modernización de infraestructura, reposición del capital desgastado y ampliación del capital, por lo que, si la inversión productiva disminuye, la capacidad productiva se contrae, reduciendo así la eficiencia ante la falta de innovación, lo que también dificulta la creación de empleo y restringe el crecimiento.

Bajo el marco de la nueva política implementada por el gobierno federal durante el vigente sexenio, el papel de la inversión pública resulta importante en la medida que puede incidir sobre la productividad de las empresas debido a que incorpora capital al stock total de la economía, logrando así

que las empresas puedan utilizarlo en sus procesos productivos continuamente durante su ciclo de vida. Por tanto, la recuperación de la inversión pública que se observa hacia 2020, en la gráfica anterior, puede promover la inversión privada y el crecimiento.

CONSIDERACIONES FINALES

La desaceleración del comercio global ocasionada por diversos factores como las crisis financieras, el surgimiento de tensiones comerciales y, particularmente, la pandemia de Covid-19 han generado una serie de afectaciones al comercio y a las cadenas de valor como resultado de las políticas proteccionistas, los confinamientos y las interrupciones en la producción mundial. Sin embargo, bajo este contexto adverso, surgen nuevas oportunidades para aquellos países y regiones en desarrollo debido a que las empresas alrededor del mundo comienzan a protegerse de los choques externos mediante la diversificación de sus fuentes de suministro, lo cual podría ser aprovechado por las compañías locales para reemplazar a ciertos proveedores que abastecían previamente a las empresas extranjeras.

No obstante, para que esta dinámica sea realmente benéfica para las economías en desarrollo es necesario que implementen una estrategia basada en mayores inversiones en infraestructura, desarrollo tecnológico y mejoramiento del capital humano, así como impulsar el fomento a la innovación y la diversificación económica para que puedan aprovechar al máximo su posición en la cadena global de valor y avanzar hacia actividades de mayor valor agregado y sofisticación. Es decir, se trata de aprovechar la inserción a las cadenas de valor como un medio para lograr el crecimiento y no como un objetivo en sí mismo.

En el caso de la economía mexicana, el proceso de apertura comercial ha generado un rompimiento en las cadenas productivas locales debido a una participación importante de las empresas transnacionales y a una fuerte orientación hacia el régimen maquilador y las empresas armadoras, lo que trae como resultado la desarticulación vertical de las industrias. Consecuentemente, el crecimiento acelerado de las exportaciones manufactureras trae aparejado una fuerte dependencia de las importaciones de bienes intermedios, lo cual dificulta la generación suficiente de divisas, limita el desarrollo tecnológico, la consolidación del proceso de industrialización y restringe el crecimiento por el lado de la demanda externa.

El análisis basado en la desagregación del valor agregado nacional y extranjero ofrece una herramienta analítica de gran utilidad para entender la inserción de un país en las cadenas globales de valor. Este enfoque permite conocer, de forma precisa, la dinámica comercial internacional. Asimismo, contribuye a la identificación de áreas estratégicas donde el fortalecimiento de las capacidades internas resulta prioritario, pues ello permite mejorar el posicionamiento de un país en los segmentos de mayor valor agregado dentro de las cadenas globales de producción.

Si bien esta investigación no tiene como objetivo la formulación de propuestas específicas de política industrial para México, los hallazgos permiten inferir que la promoción de estrategias destinadas a consolidar redes domésticas de proveedores vinculadas a las cadenas de exportación puede resultar benéfica para disminuir la dependencia de insumos importados. Del mismo modo, fomentar una mayor participación de la inversión pública, orientada a complementar la inversión privada, puede favorecer un entorno de certidumbre que impulse la competitividad, la productividad y el desarrollo tecnológico,

factores esenciales para fortalecer la posición del país en los eslabones de mayor valor agregado de la producción global.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alviarez, V. (2021). *Cómo impulsar las cadenas de valor en un mundo afectado por la pandemia*. BID. Disponible en: <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/como-impulsar-las-cadenas-de-valor-en-un-mundo-afectado-por-la-pandemia/>
- Banxico (2023). *Sistema de Información Económica (SIE)*. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/>
- CEPAL (2021). *Acerca de las Cadenas de Valor*. División de Comercio Internacional e Integración. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/temas/cadenas-de-valor/acerca-cadenas-valor>
- Contreras, O. y García, M. (2019). Pequeñas y medianas empresas tecnológicas en México: distribución regional e inserción en cadenas globales de valor. *Región y Sociedad*, vol. 31, pp. 1-22.
- Crossa, M. (2017). Cadenas globales de valor en la industria del automóvil: la ilusión desarrollista o el desarrollo del subdesarrollo en México, *Cuadernos de Economía Crítica*, núm. 6, pp. 71-100.
- De la Rosa, J.R., y Contreras, I. (2024). “La orientación de la economía mexicana y cadenas globales de valor”. Artículo propuesto para formar parte del libro colectivo, conmemoración de 50 años de la UAM, estatus: en proceso de dictaminación.
- Gereffi, G. (1994). “The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks”. En Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (eds.) *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, pp. 95-122.

- Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (1994) *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, pp. 95-122.
- Gereffi, G. (2005). “The global economy: Organization, governance and development”. En Neil J. Smelesery y Richard Swedberg (eds), *The Handbook of Economic Sociology*, Segunda ed., Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 160-182.
- Gereffi, G. y Fernández-Stark, K. (2011). “*Global value chain analysis: a primer*”. North Carolina: Duke University.
- Hopkins, T. y Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*, vol. 10, núm. 1, pp. 157-170.
- Inegi (2023). Banco de Información Económica (BIE). <https://en.www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- Kaplinsky, R. (2016). “Global value chains: where they came from, where they are going and why this is important”. En Weiss, J. y Tribe, M. (eds.) *Routledge Handbook of industry and development*. Londres-Nueva York: Routledge.
- Koopman, R., Wang, Z., and Wei, S. (2014). Tracing Value-Added & Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review*, 104(2), 459-494.
- Lampón, J., Cabanelas, P. y J. Delgado (2018). Claves en la evolución de México dentro de la cadena de valor global de la industria de autopartes. El caso del Bajío. *El Trimestre Económico*, vol. LXXXV (3), núm. 339, pp. 483-514
- Lee, J. (2010). “Global commodity chains and global value chains”. En: Denmark, R. (ed.) *The international studies Encyclopedia*, Oxford-Wiley, pp. 2987-3006.
- Molina, A., Contreras, I., y C. Gómez. (2025). The Leadership of the United States and China in Global Value Chains. *Apuntes del Cenes*, vol. 44, núm. 79, pp. 43–62. DOI: <https://doi.org/10.19053/uptc.01203053.v44.n79.2025.17801>
- OECD-WTO (2024). OECD-WTO: Statistics on Trade in Value Added. OECD iLibrary. <https://doi.org/10.1787/tiva-data-en>

- Perez-Santillán, L., y Arriaga, R. (2024). Integración productiva y comercial de México en las cadenas globales de valor. *El Trimestre Económico*, vol. XCI (3), núm. 363, pp. 663-703.
- Riera, O. & Paetzold, P. (2020). Global Value Chains and Trade in the EBRD regions. Trade and Competitiveness Programme. European Bank for Reconstruction and Development.
- Romero, I. (2009). Pymes y cadenas de valor globales. Implicaciones para la política industrial en las economías en desarrollo. *Análisis Económico*, 24(57), 199-216.
- Simone C., Gunnella, V., y L. Quaglietti (2022). Global value chains: measurement, trends and drivers. *Occasional Paper Series*, European Central Bank, núm. 289. Disponible en: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op289~95a0e-7d24f.en.pdf>
- UNCTAD-Eora (2024). Global Value Chain Database. <https://worldmrio.com/unctadgvc/>
- Vicencio, A. (2007). La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas. *Contaduría y Administración*, núm. 221, pp. 209-246
- Vrh, N. (2018). What drives the differences in domestic value added in exports between old and new E.U. member states? *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 31(1), 645-663.
- World Bank (2023). World Bank Open Data. <https://data.worldbank.org/>



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials

are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.

Nota Técnica: El acceso comercial de las exportaciones de América Latina en debate

Technical Note: The Trade Access of Latin American Exports Under Debate.

*Nicolás Albertoni**
*Agustín Iturralde***
*Ramiro Correa****
*Deborah Eilender*****
*Ignacio López******

RESUMEN

Este documento presenta la actualización 2024 del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC), elaborado por el Centro de Estudios para el Desarrollo (CED), como herramienta para analizar comparativamente la inserción internacional de los países de América Latina. El estudio evidencia que el Mercosur continúa rezagado en materia de acuerdos comerciales, lo que

* Ph.D. en Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales por la University of Southern California (EE.UU.). Doctor en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica Argentina. Fellow del Georgetown University Americas Institute. Profesor de la Universidad ORT, Uruguay. Correo: nda12@georgetown.edu, nicolasalbertoni@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4790-072X>

** Economista. Master in Political Economy of Late Development por la London School of Economics (Reino Unido). Máster en Estudios Políticos Aplicados por el Instituto Universitario Ortega y Gasset (España). Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República (Uruguay). Profesor de la Universidad ORT, Uruguay. Correo institucional: aiturralde@ced.uy.

*** Economista. Magíster en Economía Aplicada por la Universidad Austral (Rosario, Argentina). Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República (Uruguay). Profesor de la Universidad ORT, Uruguay. Correo institucional: rcorrea@ced.uy.

**** Economista. Cursa Maestría en Economía Aplicada en la Universidad Torcuato Di Tella (Buenos Aires, Argentina). Licenciada en Economía por la Universidad ORT (Montevideo, Uruguay). Correo institucional: debeyleilender@gmail.com.

***** Estudiante de Licenciatura en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Montevideo (Uruguay). Correo institucional: me@ilopezlema.com.

Recibido: 18 de agosto de 2025. Aceptado: 30 de agosto de 2025

mantiene altos niveles de vulnerabilidad en sus exportaciones, en contraste con los países del Pacífico (Australia, Chile, Nueva Zelanda y Perú), que muestran estrategias más exitosas de apertura. Para Uruguay, a pesar de un sólido desempeño exportador, la creciente dependencia de mercados sin acuerdos comerciales incrementa su vulnerabilidad estructural. El ejercicio contrafactual demuestra que un eventual acuerdo con China tendría el mayor impacto en la reducción del IVC, seguido por la Unión Europea, mientras que el efecto del EFTA sería marginal. Los hallazgos confirman que la calidad de la inserción internacional no depende solo de la diversificación, sino del acceso preferencial efectivo a mercados estratégicos, lo que refuerza la necesidad de una política comercial activa y preventiva.

Palabras Clave: Inserción internacional – Mercosur – Uruguay – acuerdos comerciales – Índice de Vulnerabilidad Comercial – política comercial – apertura económica.

ABSTRACT

This paper presents the 2024 update of the Trade Vulnerability Index (TVI), developed by the Center for Development Studies (CED), as a tool for comparing the international integration of Latin American countries. Findings show that Mercosur remains behind in expanding its trade agreements, resulting in persistently high vulnerability levels, while Pacific countries (Australia, Chile, New Zealand, and Peru) exhibit more successful trade strategies. In the case of Uruguay, despite strong export performance, its growing reliance on markets without trade agreements increases structural vulnerability. A counterfactual exercise reveals that a potential agreement with China would have the most significant impact in reducing vulnerability, followed by the European Union,

whereas the effect of an EFTA agreement would be marginal. Results confirm that the quality of international insertion depends not only on diversification but also on preferential market access, highlighting the urgent need for proactive, evidence-based trade policies.

Keywords: International integration – Mercosur – Uruguay – trade agreements – Trade Vulnerability Index – trade policy – economic openness.

INTRODUCCIÓN

Esta nota técnica toma como base la nota publicada en 2022¹ que presentaba este índice como una nueva herramienta para contribuir con el análisis comparado de la inserción comercial de los países de América Latina. En esta oportunidad, se busca actualizar los datos de dicho índice a 2024 y así sumar nuevos elementos de análisis que contribuyan con el estudio de esta temática.

En esta nueva edición de 2024 se mantienen los ajustes metodológicos ya realizados en años anteriores, y se pone especial atención al caso de los países del Mercosur, y con especial foco en Uruguay. Al mismo tiempo se plantea un ejercicio contrafactual en dónde se determina el impacto de un potencial acuerdo comercial entre el Mercosur y los países del EFTA.

Tal como ya se señalaba en la nota publicada sobre este índice previamente, un entendimiento moderno y válido sobre la calidad de la inserción internacional de un país no puede basarse únicamente en la diversificación comercial. La alta interdependencia del comercio mundial originada por la creciente

1 Ver Albertoni et al. (2022).

red de acuerdos comerciales existentes y las cadenas globales de valor hace necesario que se incorporen nuevas variables al análisis sobre la *performance* de la inserción internacional de un país. Es en este marco que el Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) busca incorporar otros elementos para tener una idea clara, y basada en evidencia, sobre el estado de la inserción internacional de un país en la economía mundial.

En diversas instancias, hemos insistido que un elemento central a incluir en el debate sobre la inserción de un país, son las condiciones con las que sus exportaciones ingresan a los destinos comerciales. La idea subyacente es que la inserción comercial es más vulnerable cuantos más aranceles se deben pagar para ingresar a los mercados destino. En estos casos, solo podrán ser exportados aquellos productos con importantes ventajas comparativas dificultando la diversificación comercial; los márgenes de ganancia de los productos exportados serán menores a los de competidores con preferencias arancelarias y por lo tanto muy sensibles a variaciones del precio. El Índice de Vulnerabilidad Comercial intenta, desde 2018, captar cómo varían estas características de la inserción internacional en el tiempo y entre países comparables.

En las ediciones anteriores se intentó medir el porcentaje de las exportaciones de un país que entran sin preferencias arancelarias de ningún tipo. Un país hipotético que realiza todas y cada una de sus exportaciones sin ninguna preferencia arancelaria tendría un IVC igual a 100. En caso contrario, un país donde todas y cada una de las exportaciones se realizan con preferencia arancelaria tendría un IVC de valor cero.

1. ESTE ÍNDICE EN UN NUEVO CONTEXTO GEOECONÓMICO

En un contexto internacional cada vez más marcado por conflictos armados y tensiones geopolíticas, resulta indispensable que economías con alta dependencia de sus exportaciones fortalezcan sus herramientas de diagnóstico y anticipación. Aunque estos conflictos puedan parecer lejanos en términos geográficos, sus consecuencias —en particular la volatilidad de precios internacionales, las restricciones comerciales o los desvíos de flujos de inversión— son cada vez más inmediatas y profundas. Por ello, el Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) y la reciente incorporación de nuevos elementos acompañando sus resultados, se presentan como instrumentos clave para guiar la inserción económica internacional del país.

Conflictos globales: del frente militar al frente comercial

La guerra en Ucrania, las tensiones en el Mar de China, y más recientemente el conflicto en Medio Oriente, han alterado los flujos de comercio mundial, encarecido el transporte marítimo y generado incertidumbre sobre el acceso a mercados e insumos críticos. A su vez, la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha derivado en nuevas formas de proteccionismo selectivo. Estos eventos, aunque no afectan directamente a Uruguay, sí inciden en los precios de productos estratégicos para el país —como alimentos, energía y fertilizantes— y afectan la estabilidad de sus exportaciones.

Uruguay, con una economía abierta y fuertemente dependiente de sus exportaciones agroindustriales, no puede darse el lujo de ignorar estos factores externos. La pregunta no es si estos shocks afectarán al país, sino cómo y cuándo, y en qué medida puede anticiparse y responder eficazmente.

El Índice de Vulnerabilidad Comercial: una herramienta frente a la incertidumbre

El IVC, elaborado anualmente por el Centro de Estudios para el Desarrollo (CED), permite cuantificar la exposición del país a riesgos externos a partir de variables como la concentración de mercados de destino, la dependencia de productos básicos, la calidad de los socios comerciales y la participación en redes de preferencias. Su objetivo no es solo diagnosticar, sino orientar políticas de inserción internacional más resilientes y estratégicas.

En el actual contexto, el IVC cobra especial relevancia por al menos tres razones:

- **Volatilidad de precios internacionales:** los conflictos globales afectan los precios de exportación e importación de Uruguay, impactando directamente en los términos de intercambio y en la balanza comercial.
- **Cambios en las políticas comerciales globales:** la creciente fragmentación del comercio internacional exige evaluar continuamente el grado de cobertura que ofrece la red de acuerdos comerciales del país.
- **Desvío de flujos de comercio:** las sanciones, restricciones o cambios regulatorios pueden modificar rutas comerciales, afectando la competitividad de productos uruguayos en ciertos mercados.

2. SOBRE LAS PREFERENCIAS Y DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO

Históricamente el foco había estado puesto en la diversificación de productos y de mercados. Por ejemplo, el Índice

Hirschman Herfindahl (IHH) es el comúnmente utilizado para determinar la concentración de mercados y productos, y es una buena medida de la potencial exposición que los países en desarrollo han tenido a las volatilidades de precio de sus *commodities*.

Sin embargo, el foco en la diversificación como factor central para entender la calidad de la inserción internacional tenía sentido en un mundo que ya no existe. Era válido cuando las condiciones de acceso eran generalizadas y similares para todos. Todo lo contrario, a lo que sucede hoy en día, donde la regla es la discriminación. De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en la actualidad existen más de 500 acuerdos comerciales en el marco de dicha organización.

En definitiva, el IVC es un intento por poner mucho más foco en la desventaja en la que muchos países han caído por quedar fuera de los procesos de apertura comercial que se han dado vía acuerdos y por fuera de la OMC. De todos modos, no dejamos de reconocer la importancia de la diversificación, de hecho, es por esta razón que hemos generado el Índice de Vulnerabilidad Comercial - Integral que penaliza la concentración de las exportaciones a un mismo destino.

3. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL ÍNDICE Y CÁLCULO

Tal como ya se indicó, el Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) busca poner el foco en el acceso a mercados con preferencias comerciales. La idea subyacente es que una inserción comercial tiene mayor vulnerabilidad cuanto más aranceles se deben pagar para ingresar a los mercados de destino. En estos casos, solo podrán ser exportados aquellos productos con importantes ventajas comparativas dificultando la diversificación comercial; los márgenes de ganancia de los productos

exportados serán menores a los de competidores con preferencias arancelarias y por lo tanto muy sensibles a variaciones del precio. Desde 2021, el IVC se desdobra en dos indicadores para ser más preciso en su medición: el IVC Preferencia y el IVC Integral.

El “IVC – Preferencia”

Cuantifica la proporción de las exportaciones de cada país que ingresan a su destino sin ningún tipo de preferencia. Lo consideramos un aporte muy valioso que pone en el foco un fenómeno cada vez más relevante para la inserción internacional de los países, como lo es la preferencia comercial. El puntaje del IVC-P refleja el porcentaje de las exportaciones de un país que ingresan a su destino sin preferencias arancelarias de ningún tipo.

Por lo tanto, un país hipotético que realiza todas y cada una de sus exportaciones sin ninguna preferencia arancelaria tendría un IVC-P igual a 100. En caso contrario, un país donde todas y cada una de las exportaciones se realizan con preferencia arancelaria tendría un IVC - P de valor cero. Naturalmente estos dos casos ideales no existen en la práctica.

Cálculo del Índice de Vulnerabilidad Comercial – Preferencias:

$$IVC - P = \left(\sum_{i=1}^n \frac{x_i}{X \cdot d_{i(0,1)}} \right) \cdot 100$$

Donde la variable “ d_i ” es binaria y opera sobre la existencia o no de un acuerdo de preferencia comercial (APC) entre el país analizado y dichos destinos a los que el país exporta (esta variable tomará un valor de 0 cuando existe un acuerdo comercial, y un valor de 1 cuando no existe un acuerdo). Sin

embargo, como fue señalado, en varios casos toma un valor intermedio, dado que sabemos que una parte de las exportaciones a un país entran libres y otras no. Este es el caso de países que están dentro del “Sistema General de Preferencias”² o de acuerdos de libre comercio que sabemos no desgravan el total de los intercambios comerciales. En caso de que estimemos que el 40% de las exportaciones al país i están exentas de aranceles, d_i tomará un valor de 0,6, en caso de que el 70% estén exoneradas d_i valdrá 0,3.

Rango de valor: de 0 a 100 (porcentual)

Valores cercanos a 100 indican una vulnerabilidad alta y valores cercanos a 0 una vulnerabilidad baja. Es decir, un IVC-P de 40 quiere decir que el 40% de las exportaciones del país analizado se dirigen a destinos con los que el país no tiene preferencia comercial y el 60% restante tiene como destino mercados con los que el país sí tiene preferencia comercial.

El “IVC – Integral”

Por su parte, el “IVC– Integral” agrega al “IVC Preferencias” información sobre la concentración de exportaciones en el mercado más relevante. Metodológicamente se plantea que cuando un destino concentra al menos el 15% de las exportaciones de bienes del país, pasa a ser penalizado de forma incremental.

2 Contemplar el Sistema General de Preferencias (SGP): existen casos en los que Uruguay si bien no tiene un acuerdo tradicional de preferencia comercial (por ejemplo, TLC) si tiene acceso a determinados mercados mediante el SGP. Por ejemplo, si bien Uruguay no tiene un acuerdo con Rusia, este país otorga preferencias para aproximadamente 2.800 ítems de su nomenclatura en el marco del SGP. Los productos originarios de países en desarrollo, como Uruguay, cuentan con un margen de preferencia del 25% sobre los aranceles NMF. Uruguay también accede con preferencias en el marco del SGP a los mercados de Australia, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y Turquía. En este caso nuestra variable X debería tomar un valor de 0.75 y no de 1. Porque en realidad el 25% entra con preferencia y el 75% no.

Cálculo del Índice de Vulnerabilidad Comercial – Integral:

El IVC-I agrega al IVC-P información sobre la concentración de mercados. En primer lugar, al igual que el IVC-P, considera que la vulnerabilidad comercial de un país es mayor cuanto mayor sea el porcentaje de exportaciones que ingresa sin ninguna preferencia. La única diferencia en este sentido es que el IVC-I considera que el ingreso preferencial en el marco del Sistema General de Preferencias no reduce la vulnerabilidad.

Además, se incluye una penalización por concentración cuando un país exporta más del 15% de sus exportaciones a un mismo destino. El IVC-I tiene dos términos, el primero muy similar al IVC-P penaliza el acceso sin preferencias comerciales, el segundo penaliza la concentración de más del 15% de las exportaciones en un solo mercado. La suma de todo esto se divide por 1,85 a los efectos de que el resultado obtenido esté dentro del rango 0 a 1.

$$IVC - I = \left[\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{\bar{X}} \cdot d_i^{(0,1)} \right) + \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{\bar{X}} \cdot (-0,15), \text{ si } \frac{x_i}{\bar{X}} \geq 0,15 \right) \right] \times \frac{100}{1,85}$$

Al igual que el IVC-P x_i son las exportaciones al país i y X son las exportaciones totales al resto del mundo. El cociente de estas dos variables es el porcentaje de cada destino al que el país exporta en relación con el total exportado. La variable “ d_i ” es binaria y opera sobre la existencia o no de un acuerdo de preferencia comercial (APC) entre el país analizado y dichos destinos a los que el país exporta. A su vez, en este IVC-I se agrega un componente adicional que castiga la concentración de exportaciones en un mismo país.

Por último, se debe considerar que el IVC-I, a diferencia del IVC-P, contabiliza el acceso en el marco del Sistema Ge-

neral de Preferencias como una exportación que se realiza sin preferencias. La idea subyacente es que si bien el SGP otorga preferencias estas no son sólidas ya que podrían ser eliminadas unilateralmente por el país de destino. En este sentido no parece razonable considerarlas como preferencias que reduzcan la vulnerabilidad comercial desde una mirada integral.

Rango de valor: de 0 a 100

4. LIMITACIONES DEL ÍNDICE

El índice propuesto, al igual que cualquier modelo, es una simplificación que trata de captar algunos elementos muy importantes de una realidad más compleja.

En particular cabe señalar cuatro limitaciones del IVC - Preferencia:

1. La vulnerabilidad de una estrategia de inserción internacional no está dada solo por el acceso preferencial a los mercados de exportación. La diversificación de productos y mercados sigue siendo un elemento trascendente para atender y tomar como insumo cuando queremos entender la realidad de un país en particular. También lo es la ausencia de barreras no arancelarias para acceder a otros mercados. El IVC - P no pretende describir todas las características de la inserción internacional de un país, sino un aspecto que entendemos clave y que creemos lo será cada vez más en un mundo de cadenas globales de valor: el acceso preferencial a los mercados comerciales a través del no pago de aranceles.

2. Conectado con la primera debilidad, hay que ser cuidadoso en la comparación del valor absoluto del IVC - P entre países. Hay casos de países que podrían tener un IVC - P relativamente bajo, pero que se explica por una dependencia muy directa con algún

vecino con el que tiene un acuerdo. Es más oportuno comparar la evolución del IVC - P entre países, que los valores absolutos del IVC - P.

3. Para la mayoría de los acuerdos comerciales el índice asume que existe una preferencia comercial del 100% cuando es probable que en muchos casos no lo sea. Muchos acuerdos prevén desgravaciones parciales del comercio de bienes y dejan importantes sectores excluidos. En los casos que se contó con información de buena calidad disponible se estableció con mayor precisión el grado de la preferencia comercial. Algo similar ocurre con las preferencias surgidas del Sistema General de Preferencia, en este caso cuando no se contó con buena información que permitiera ponderar el grado de la preferencia se optó por asumir que el 50% de las exportaciones tenían preferencia comercial.

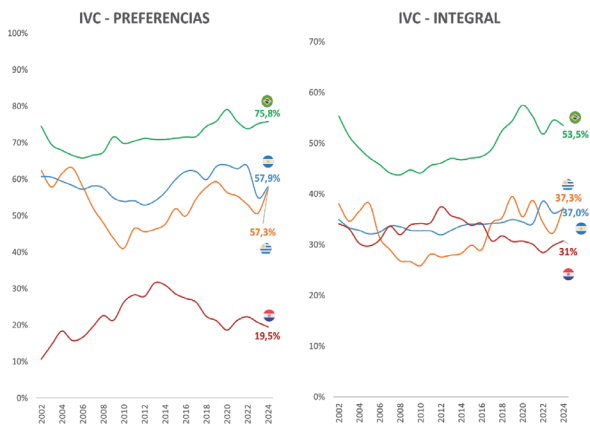
4. Por último, otra limitante identificada es que el IVC se basa solo en comercio de bienes y no de servicios.

5. NUEVOS RESULTADOS GLOBALES OBTENIDOS PARA EL 2024

El caso de los países del Mercosur

Para el 2024 el comercio internacional ya se había restablecido completamente del efecto negativo de la Pandemia. Sin embargo, la invasión de Rusia a Ucrania, las nuevas medidas proteccionistas de Trump y el reciente conflicto armado en medio oriente han puesto a prueba el sistema de comercio internacional. En este sentido el bloque Mercosur mantiene su característica de relativo rezago en el proceso de inserción comercial. En particular para el caso uruguayo se observa una muy buena performance exportadora pero que no logra sortear el obstáculo de los aranceles. Naturalmente, este aspecto limita el potencial del rendimiento exportador sobre el resto de la economía.

Gráfico 1
IVC Preferencias e IVC Integral para los países del Mercosur



Fuente: elaboración propia en base a datos de TradeMap y Uruguay XXI.

Al analizar los resultados del IVC_p e IVC_i para los países del Mercosur (Gráfico 1) se pueden obtener las siguientes conclusiones:

1- El bloque Mercosur mantiene un elevado valor de IVC-P e IVC-I, lo que marca claros problemas a la hora de mejorar la calidad de su inserción internacional. Este resultado se explica casi enteramente por la ausencia de firma de tratados comerciales relevantes.

2- Brasil es el país que marca el ritmo de la inserción comercial del bloque, resultado previsible dado el elevado IVC-P e IVC-I del país y por su dimensión económica.

3- Paraguay es el país que presenta la menor vulnerabilidad comercial dentro del bloque, sin embargo, esto se explica en gran medida por su fuerte dependencia comercial con Brasil.

4- Argentina se mantiene estable, es destacable la mejora significativa que se observa desde el 2023, en donde el IVC-P se ubica por debajo de los 60 puntos luego una década ubicándose por encima.

5- Uruguay sufre un aumento de su IVC-P e IVC-I en el 2024, luego de un proceso continuo de baja desde el 2020. Sin embargo, al interiorizarnos en el indicador vemos que este aumento se explica fundamentalmente por el aumento de las exportaciones de pasta de celulosa, la cual se realiza a países con los que no se tienen acuerdos comerciales.

6- Los países del Pacífico siguen mostrando una mejor performance en su inserción comercial en comparación con el bloque Mercosur, a excepción de Paraguay.

Ejercicio contrafáctico para el caso de Mercosur y acuerdos regionales concluidos (EFTA y Unión Europea)

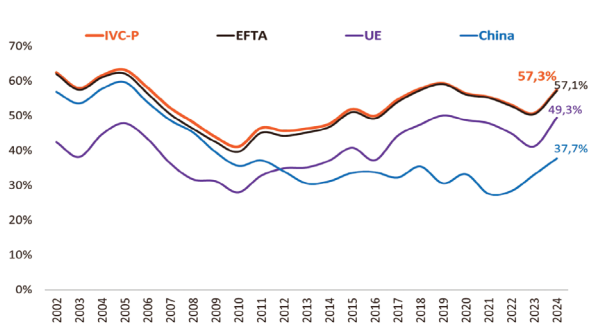
En el Gráfico 2 se plantea los resultados de un ejercicio contrafáctico que busca responder la siguiente pregunta : ¿Cómo evolucionaría el IVC-P e IVC-I de Uruguay suponiendo que se firma un acuerdo comercial con China, con la Unión Europea y con el EFTA?

Los resultados se obtienen por medio de la suposición de la existencia de un acuerdo comercial con estos grupos de países.

A modo de ejemplo, para medir el impacto de un acuerdo comercial con China lo que se realiza es la imputación de un cero en la variable *dummy* asociada a las exportaciones a China. Esto se repite para el caso de la Unión Europea y para el EFTA. Es importante resaltar que los resultados obtenidos son en términos estáticos, es decir, no incluyen los previsible efectos dinámicos que tienen los tratados comerciales sobre el volumen de exportación de nuestro país. Por lo tanto, es esperable que los resultados obtenidos sean conservadores.

Gráfico 2

Evolución del IVC-P e IVC-I de Uruguay suponiendo que se firma un acuerdo comercial con China, con la Unión Europea y con el EFTA



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Investing y Uruguay XXI.

Los resultados para los ejercicios contrafácticos muestran que:

i- La firma de cualquiera de estos acuerdos reduciría la vulnerabilidad comercial, como era de esperar considerando la construcción del índice.

ii- En orden de la magnitud del impacto, la firma de un acuerdo comercial con China tendría el mayor impacto, con una rebaja de 20 puntos. En segundo lugar, está la Unión Europea, que impac-

taría en 8 puntos. Finalmente, una eventual firma de un tratado comercial con el EFTA tendría un impacto casi nulo, de 0,2 puntos.

iii- La firma de un acuerdo comercial con China implicaría un cambio tanto en el nivel de la vulnerabilidad comercial, así como en su tendencia histórica. Como se observa en el Gráfico 2, tendríamos una reducción continua de la vulnerabilidad comercial.

iv- Por su parte, un hipotético acuerdo con la UE implicaría una reducción del nivel de vulnerabilidad. Sin embargo, en términos estáticos, no cambiaría la tendencia histórica del IVC.

v- El impacto marginal que tendría la firma de un acuerdo comercial con el EFTA no implica de ningún modo que el mismo no sirva. Más bien, su reducido impacto se debe al bajo volumen de comercio que mantenemos con dicha zona del mundo. Es probable que con un acuerdo firmado el efecto dinámico positivo sobre las exportaciones acreciente su relevancia.

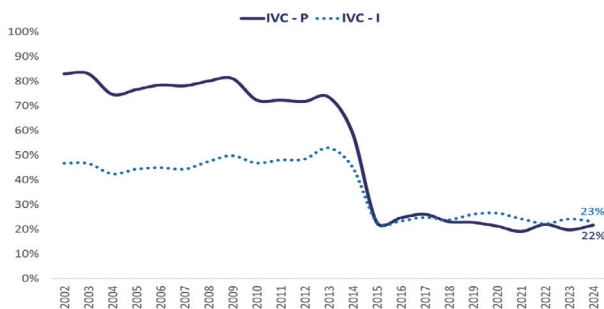
El caso de los países del Pacífico (Australia, Chile, Nueva Zelanda y Perú)

Siguiendo la comparación de años anteriores, también se ha actualizado la evolución del IVC-P y el IVC-I para los países del Pacífico, es decir, Australia, Chile, Nueva Zelanda y Perú.

El caso de Australia

Australia muestra una gran estabilidad en bajos niveles del IVC-I e IVC-P, lo que significa que ha logrado alcanzar un buen nivel de inserción internacional sostenido en el tiempo, incluso durante la pandemia. Es importante resaltar que la última gran mejora experimentada por Australia se da en el año 2015, año en que entra en vigor el tratado de libre comercio con China.

Gráfico 3
IVC-P e IVC-I de Australia

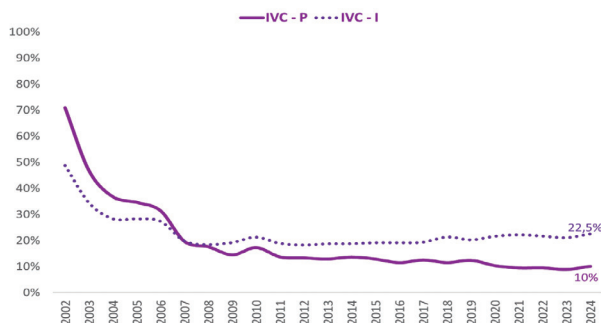


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

El caso de Chile

Chile también muestra una gran estabilidad en las dos versiones del IVC, con una leve tendencia al alza en el IVC-I. Esto último se debe a cierta concentración de las exportaciones chilenas en los mercados asiáticos. Sin embargo, el diferencial de Chile con el bloque Mercosur es notorio y merece ser un caso de estudio exitoso.

Gráfico 4
IVC-P e IVC-I de Chile

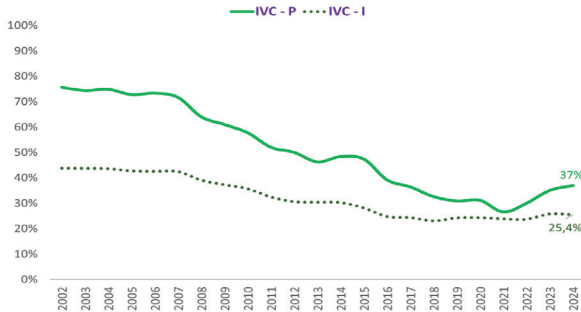


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

El caso de Nueva Zelanda

Nueva Zelanda muestra una evolución muy similar a la de su país vecino, Australia, manteniendo una relativa estabilidad en niveles bajos del IVC-I e IVC-P. Como se observa en el gráfico, Nueva Zelanda muestra una baja sostenida de ambas versiones del indicador desde 2002. Esta tendencia muestra un quiebre en el IVC-P a partir del año 2022. Lo anterior se debe al aumento de las exportaciones de este país a destinos con los cuales no tiene un acuerdo comercial vigente.

*Gráfico 5
IVC-P e IVC-I de Nueva Zelanda*



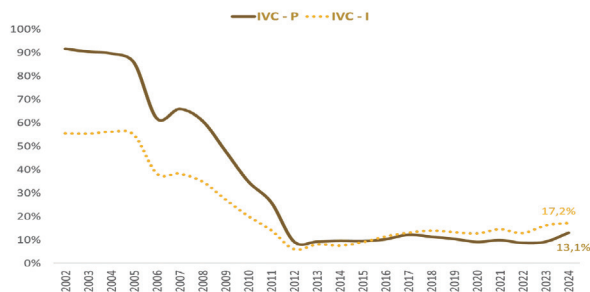
Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

El caso de Perú

Finalmente, el caso de Perú se suma dentro de los casos de éxito en América del Sur, experimentando una fuerte caída en sus niveles de vulnerabilidad comercial desde 2005. En concreto, el país andino logra en un período de 8 años alcanzar niveles de vulnerabilidad comercial similares a los de Chile e inferiores a los de Australia y Nueva Zelanda. Detrás de este comportamiento lo que encontramos es un proceso continuo y acelerado de firma de tratados de libre comercio. El caso

peruano muestra que los países del bloque Mercosur pueden lograr ganancias de inserción comercial en períodos de tiempo relativamente cortos.

Gráfico 6
IVC-P e IVC-I de Perú



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap

CONCLUSIONES

Esta nueva edición con datos hasta el 2024 del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) reafirma la relevancia de esta herramienta como instrumento diagnóstico y estratégico para comprender y mejorar la inserción internacional de países con una alta dependencia de sus exportaciones. En esta edición se puso especial atención en los países del Mercosur y en particular Uruguay. En un contexto global de creciente incertidumbre geopolítica, tensiones comerciales y fragmentación del comercio internacional, contar con un indicador que cuantifique la exposición a riesgos comerciales se vuelve cada vez más relevante.

Los resultados muestran que el Mercosur continúa rezagado en su proceso de integración comercial, reflejado en elevados valores de IVC-P (preferencias) e IVC-I (integral). Esto evidencia una limitada red de acuerdos comerciales que restringe el acceso

preferencial de sus exportaciones a mercados clave. Uruguay, a pesar de mostrar una destacada performance exportadora, incrementa su vulnerabilidad comercial en los últimos años, fundamentalmente por el aumento de ventas de productos como la celulosa hacia mercados sin acuerdos comerciales. Esto expone una debilidad estructural que limita el aprovechamiento pleno de los beneficios de sus exportaciones.

El ejercicio contrafactual incluido en el informe demuestra, con evidencia clara, que la firma de acuerdos comerciales con socios estratégicos como China o la Unión Europea tendría un impacto significativo y positivo en la reducción de la vulnerabilidad comercial de Uruguay. En particular, un acuerdo con China implicaría una disminución de hasta 20 puntos en el índice, lo que modificaría no solo el nivel actual de exposición, sino su tendencia estructural.

El análisis comparado del Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC) para los países del Pacífico —Australia, Chile, Nueva Zelanda y Perú— permite identificar patrones exitosos de inserción comercial internacional que contrastan significativamente con las limitaciones persistentes en el bloque Mercosur. A pesar de las diferencias estructurales entre estos países, todos comparten un denominador común: una estrategia activa, sostenida y efectiva de apertura comercial basada en una red diversificada de tratados de libre comercio.

Australia se destaca por una inserción internacional sólida y estable, reflejada en niveles consistentemente bajos de IVC-P e IVC-I. Este desempeño es resultado de una estrategia clara que priorizó acuerdos comerciales de alto impacto, como el firmado con China en 2015, que marcó el último gran salto positivo en su perfil comercial.

Por su parte, Chile reafirma su condición de modelo regional en política comercial. Si bien muestra una leve tendencia al alza en el IVC-I, producto de cierta concentración de sus exportaciones en mercados asiáticos, sus niveles generales de vulnerabilidad siguen siendo bajos y estables. La amplitud y profundidad de su red de acuerdos le ha permitido mantener una posición competitiva en un contexto global volátil.

Nueva Zelanda, similar a Australia, ha mantenido una trayectoria descendente y sostenida en su nivel de vulnerabilidad comercial desde 2002, aunque con un repunte del IVC-P desde 2022. Este aumento se vincula a la expansión de exportaciones hacia mercados sin acuerdos vigentes, lo que resalta la necesidad de actualizar y expandir su red comercial ante cambios en los flujos globales.

El caso de Perú sobresale como un ejemplo notable de éxito reciente y acelerado. Desde 2005, ha reducido de forma drástica su vulnerabilidad comercial, alcanzando niveles incluso más bajos que los de Australia y Nueva Zelanda. Este avance se explica por un ambicioso y sostenido proceso de firma de tratados de libre comercio, que transformó su perfil comercial en menos de una década. La experiencia peruana demuestra que es posible reducir sustancialmente la vulnerabilidad en plazos relativamente cortos, siempre que exista una voluntad política clara y una estrategia bien definida.

En conjunto, los casos analizados muestran que la baja vulnerabilidad comercial no es un resultado espontáneo ni producto exclusivo de la geografía o tamaño económico. Es el resultado directo de decisiones políticas concretas orientadas a ampliar y consolidar el acceso preferencial a mercados clave. En este sentido, estos países ofrecen lecciones valiosas para otras economías en desarrollo —en particular las del Merco-

sur— sobre cómo avanzar en una inserción internacional más robusta, resiliente y alineada con las dinámicas actuales del comercio global.

El informe también destaca que la vulnerabilidad comercial no puede entenderse únicamente por la diversificación de mercados y productos, sino que debe incorporar la calidad del acceso comercial, es decir, las condiciones arancelarias y la solidez institucional de los acuerdos vigentes. En este sentido, el IVC ofrece una lectura más realista de las verdaderas condiciones de inserción en la economía global, aportando a un debate estratégico que trasciende lo meramente técnico.

En suma, esta edición del IVC vuelve a poner sobre la mesa la urgencia de una estrategia comercial activa, preventiva y basada en evidencia. Demuestra, por ejemplo, que, para un país como Uruguay, avanzar en una red más amplia y profunda de acuerdos comerciales no solo es deseable, sino una necesidad para blindar su economía frente a un mundo cada vez más inestable. El IVC se consolida, así como una herramienta que busca contribuir con orientar políticas comerciales inteligentes y resilientes.

BIBLIOGRAFÍA

- Albertoni, N., Correa, R., & Iturralde, A. (2022). Nuevos datos basados en el Índice de Vulnerabilidad Comercial (IVC): Evolución comparada de las preferencias y diversificación del comercio en América del Sur. *Latin American Journal of Trade Policy*, 5(12), 177–216.
- Bastiat, F. (2009). *Obras escogidas* (2.ª ed., F. Cabrillo, Ed. y Est.). Unión Editorial.
- . (2024). *Sofismas económicos*. Qhatu Editorial.

Bhagwati, J. (2004). *In defense of globalization*. Oxford University Press.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. (2009). *Chile: 20 años de negociaciones comerciales*. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

Uruguay XXI. (2020). *Informe de comercio exterior Uruguay 2020*. <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/articulo/informe-de-comercio-exterior-de-uruguay-2020/>

Fuentes de datos

Uruguay XXI – Agencia de Promoción de Inversiones y Exportaciones de Uruguay. <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/>

TradeMap – International Trade Centre. <https://www.trademap.org/>



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.

Progresos en materia de género del Acuerdo Interino Comercial entre la República de Chile y la Unión Europea

Progress on gender matters in the Interim Trade Agreement between the Republic of Chile and the European Union

*Patricia Marín Leiva**
*Cecilia Orellana Alfaro***

RESUMEN

En los últimos años, los acuerdos comerciales entre Estados han evolucionado, ampliando los temas abordados, incluyendo, en algunos casos, capítulos sobre género.

Este estudio tiene como objetivo general determinar si el Capítulo de Género del Acuerdo Interino Comercial (AIC) firmado entre Chile y la Unión Europea constituye un avance respecto a los acuerdos comerciales firmados previamente por Chile. El primer subobjetivo es presentar las doctrinas acerca de la incorporación de los capítulos de género en acuerdos comerciales, asunto abordado en la primera parte; el segundo, consiste en analizar la evolución de estos capítulos en los acuerdos firmados por Chile, tema que se desarrolla en la segunda parte, y el tercero, presentar las normas más importantes contenidas en el Capítulo de Género del AIC, cuestión que se trata en la parte final.

* Abogada egresada de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Magíster en Derecho Privado de la Universidad de Valparaíso patricia.marin@postgrado.uv.cl. <https://orcid.org/0009-0005-2131-9664>.

** Abogada egresada de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Magíster en Derecho Privado de la Universidad de Valparaíso nora.orellana@uv.cl

Recibido: 24 de junio de 2025. Aceptado: 20 de agosto de 2025

Como resultado de esta investigación, se concluye que el Capítulo de Género del AIC constituye un avance con respecto a los demás acuerdos firmados por Chile, a pesar de no contemplar un subcomité específico de género como sus predecesores, en cuanto ahonda en el trabajo que debe efectuarse con otros órganos creados por el tratado, y precisa, además, las posibilidades en materia de solución de controversias.

Palabras Clave: UE – Chile – Capítulos de Género – Acuerdos comerciales.

ABSTRACT

In recent years, trade agreements between states have evolved, expanding the topics addressed, including, in some cases, chapters on gender.

The general objective of this study is to determine whether the Gender Chapter of the Interim Trade Agreement (ITA) signed between Chile and the European Union constitutes an advance compared to the trade agreements previously signed by Chile. The first sub-objective is to present the doctrines regarding the incorporation of gender chapters in trade agreements, a topic addressed in the first part; the second is to analyze the evolution of these chapters in the agreements signed by Chile, a topic developed in the second part; and the third is to present the most important provisions contained in the ITA's Gender Chapter, a topic addressed in the final part.

As a result of this research, it is concluded that the Gender Chapter of the ITA represents an advance compared to other agreements signed by Chile, despite not including a specific gender subcommittee like its predecessors, as it delves into the

work to be carried out with other entity created by the treaty, and also specifies the possibilities for dispute resolution.

Keywords: EU – Chile – Gender Chapter – Trade Agreements.

INTRODUCCIÓN

En el panorama actual, existe una gran incertidumbre sobre el cumplimiento efectivo de los acuerdos internacionales, tras los aranceles impuestos por Estados Unidos en desconocimiento de los acuerdos comerciales vigentes con otros países (BBC, 2025), que se encuentra a la fecha en pleno pulso tras las conversaciones entre las mayores economías mundiales (France 24, 2025). Sin embargo, la reciente es una situación anómala, en cuanto lo usual ha sido la actuación en conformidad a lo pactado.

Chile y la Unión Europea han mantenido una relación de larga data, que fue profundizada con fecha 18 de noviembre de 2002, con la firma del Acuerdo de Asociación que, en materias de género, hacía únicamente referencia a actividades de cooperación (Acuerdo de Asociación Artículo 45). El tratamiento del género como materia relevante, fue cobrando relevancia en el tiempo, como se puede observar en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, aprobada el año 2015 por la Asamblea General de la Organización de Naciones Unidas (ONU), que establece como objetivo 5 “Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas”, y como subobjetivo “5.1 Poner fin a todas las formas de discriminación contra todas las mujeres y las niñas en todo el mundo”.

La brecha de género puede entenderse como la distancia existente entre hombres y mujeres en los niveles de participación, acceso a recursos, derechos o beneficios en distintos

ámbitos (ONU, 2023). Chile entiende la relevancia de contar con herramientas para su reducción, motivo por el cual incorpora un capítulo de género en el Acuerdo Comercial firmado con Uruguay en 2016, repitiendo esta iniciativa en los firmados con Argentina en 2017, con Brasil en 2018, y con Ecuador en 2020, entre otros.

Con fecha 13 de diciembre de 2023, se firma entre Chile y la Unión Europea (UE) el Acuerdo Marco Avanzado (AMA) y el Acuerdo Interino Comercial (AIC), los que contienen un capítulo dedicado al comercio y la igualdad de género. El AIC entró en vigencia el 1 de febrero de 2025, tras su aprobación en el Congreso de Chile y su publicación en el Diario Oficial, el que reemplaza la Parte IV del Acuerdo de Asociación, dentro del cual se ubica el Capítulo de Género (AIC Artículo 33.11). Este dejará de regir una vez entre en vigor el AMA (AIC Artículo 33.15), el que ya fue ratificado por Chile, encontrándose en proceso de ratificación por cada uno de los países miembros de la UE, por comprender “materias relativas al diálogo político, la cooperación y la protección de inversiones, que son de competencia mixta o compartida entre la Unión y los Estados Miembros” (Decreto Supremo 2 Ministerio de Relaciones Exteriores). Este proceso puede tardar varios años (Suciu, 2024), por lo que se optó por reproducir aquellas partes del AMA que son de competencia de la UE en el AIC, cuya ratificación y entrada en vigencia es mucho más expedita (p. 9).

Aun cuando, como señala la ONU (2023), existen otros acuerdos comerciales anteriores que incluyeron capítulos de género (p. 61), Chile ha sido pionero en la materia en la región. Frohmann (2019) destaca que no fueron los acuerdos de libre comercio entre economías avanzadas o entre países del norte y del sur, los primeros que incorporaron un capítulo de género (p. 20). En efecto, el Acuerdo entre Chile y Uruguay marcó un

punto de inflexión en 2016 al incorporar un capítulo sobre la materia.

Con respecto a la UE, como indica Suciú (2024) el Acuerdo firmado con Chile es el primer acuerdo comercial de la UE que incorpora un capítulo específico y autónomo sobre comercio e igualdad de género, aunque no se trata del primer acuerdo comercial de la UE que contempla disposiciones de género, pues ya lo hacía el ALC UE-Nueva Zelanda, como parte integral del capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible (p. 19).

El Capítulo en estudio del AIC es relevante en el comercio internacional en la reducción de la brecha de género, asunto que ha sido objeto de análisis por autores como Casilda (2023), Hernández (2023), Maillo (2021), Suciú (2024), y Vergara (2023). Sin embargo, son escasos los estudios que analizan de manera comparativa la evolución que implica el Capítulo de Género del AIC en relación con los demás acuerdos comerciales firmados por Chile, razón por la cual el presente estudio tiene como pregunta de investigación: ¿Constituye el Capítulo de Género del AIC un avance respecto a los acuerdos previamente firmados por Chile que contienen estos capítulos?

Para responder la problemática planteada, el objetivo general es determinar la evolución de los capítulos de género en los tratados firmados por Chile y, en particular, los avances del Capítulo de Género del AIC. Sus subobjetivos son: a) presentar los principales fundamentos doctrinarios acerca de la inclusión de capítulos de género en acuerdos comerciales; b) analizar sintéticamente la evolución de los capítulos de género contenidos en los acuerdos comerciales firmados por Chile a partir del año 2016; y, c) exponer las normas más importantes contenidas del Capítulo de Género del AIC.

Este estudio tiene un enfoque comparativo, en base al análisis documental de tratados y otras normas internacionales, así como la revisión de publicaciones realizadas en los últimos 10 años sobre comercio y género. Se espera aportar mayores luces sobre el contenido del AIC y sus avances en la promoción de la igualdad de género, la que es definida como el disfrute de igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades (ONU, 2023).

DOCTRINAS ACERCA DE LOS CAPÍTULO DE GÉNERO EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

Dentro de la doctrina existente sobre la incorporación de capítulos de género en acuerdos comerciales, Frohmann (2019) señala que éstos son una de las herramientas de la política comercial que pueden contribuir a la igualdad de género (p. 18). Sobre este punto, Solano (2024) opina que, en los últimos años, “la incorporación de la perspectiva de género en la formulación y elaboración de política pública parece ser un imperativo; pero en muchos casos pareciera ser una moda en los discursos” (p. 89). No obstante, el mismo autor (2024) indica que “A pesar de los desafíos persistentes, su inclusión es un avance significativo en la dirección correcta, ya que dejar atrás a la mitad de la población mundial, de las oportunidades de desarrollo, es un error monumental” (p. 90).

Para Barafani y Barral (2020), los capítulos de género en los acuerdos comerciales, entre otros avances “les brindan a las mujeres más herramientas para poder beneficiarse del comercio internacional”, pero que se hace necesario, además, reducir la brecha de información (p. 46).

Se puede aseverar que estas medidas siguen siendo insuficientes (Ramos, 2025) pero, es relevante contar con capítulos de

género, aún en aquellos casos en que su contenido es limitado, pues establecen y delimitan un marco para las actividades de cooperación. Sin embargo, debe atenderse al contenido específico y el carácter vinculante de estas normas, ya que, como señala la ONU (2023), “Hay acuerdos que incluyen todo un capítulo con varias disposiciones sobre comercio y género, pero ninguna obligación vinculante y jurídicamente exigible” (p. 61). Un sistema como este, para Culagovski (2023) es observable en cuanto “las nuevas temáticas suelen tener un tratamiento de *lege ferenda*, esto es, un objetivo por cierto deseable, pero cuya implementación coercitiva queda pendiente” (p. 108).

En esta materia se saca a la luz la diferencia de trato con distintos países, ya que se incorpora un capítulo sobre género en la modernización del acuerdo con la UE, así como también uno denominado Comercio y empoderamiento económico de las mujeres en el Acuerdo de Asociación Económica Integral suscrito con Emiratos Árabes Unidos, pero en este último caso no se contempla un comité encargado de implementar dicho capítulo (Sánchez, 2024).

Centradas en estos cuestionamientos, Laterra y Costantino (2020) sostienen que la inclusión de estos capítulos en los acuerdos comerciales “no presentan un compromiso real con la justicia de género, necesaria para reducir las desigualdades” (p.271), ya que no contienen cronogramas de trabajos ni mecanismos de solución de controversias, por lo cual “la incorporación de estas temáticas puede entenderse como expresiones de buena voluntad sin un compromiso activo, legal y soberano” (p.254).

Esta tesis es minoritaria en la doctrina, y si bien este trabajo discrepa con ella en cuanto los capítulos de género objeto de revisión cuentan con normas que permiten avanzar paso a paso en la igualdad de género, se comparte la crítica en torno

a la necesidad de hacer aplicable a esta materia mecanismos de solución de controversias. En efecto, la mayoría de los capítulos de género de los acuerdos analizados no los contiene, salvo el caso del Acuerdo con Ecuador que incorpora un procedimiento de Consultas, y el AIC, como se verá más adelante, que considera mecanismos de solución de controversias específicos para el capítulo de género.

Este trabajo concuerda con Frohmann (2019) en el sentido que los capítulos de género en los acuerdos comerciales constituyen una herramienta para la reducción de la brecha de género (p.19). Sin embargo, se estima que para que un determinado acuerdo comercial constituya efectivamente una herramienta, debe cumplir con las siguientes condiciones:

A) En efecto, se considera como tesis que los capítulos en estudio son una herramienta en la medida que se contemple un órgano a cargo de su implementación. En consecuencia, en caso que un capítulo de género no contemple un ente a cargo se comprometería seriamente su efectividad, lo que facilita que los Estados eludan los compromisos asumidos.

B) Asimismo, son una herramienta para la reducción de la brecha de género en la medida que sus disposiciones contengan normas que permitan avanzar en la materia.

Al respecto, como se verá, y solo por abordar un aspecto de los tratados firmados por Chile, éstos indican que las partes llevarán a cabo actividades de cooperación en diversas áreas, tales como prácticas orientadas a desarrollar habilidades y competencias

de las mujeres, en el ámbito empresarial, laboral, social y financiero, acceso a la participación y liderazgo en las ciencias, tecnología, e innovación, así como la educación e inclusión financiera y el fomento del emprendimiento femenino, entre otras, tal como lo encontramos en los acuerdos con Brasil (18.3.4); Uruguay (14.3.4); Paraguay (13.5.5); Argentina (15.3.4); Ecuador (18.4.4), y Canadá (N-Bis 03).

Si bien podría darse esta cooperación aun cuando no existiera el capítulo de género, conocer los detalles de estas experiencias en el marco de un tratado, facilita el aprendizaje mutuo y la adaptación de buenas prácticas, dotando a estas actividades de un carácter vinculante.

C) Por último, se estima que los capítulos en estudio contribuyen a la igualdad de género, en tanto se efectúe una adecuada difusión del contenido de sus normas y de su implementación, con el objeto de ampliar su rango de alcance y repercusión. Sin perjuicio de que este trabajo no se centra en la implementación de los capítulos de género, en el caso de Chile, la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales cumple esta función (SUBREI, 2024), siendo relevante fortalecer los canales de comunicación para ampliar el conocimiento de las oportunidades que ofrecen.

BREVE EVOLUCIÓN DE LOS CAPÍTULOS DE GÉNERO CONTENIDOS EN LOS ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS POR CHILE A PARTIR DE 2016

1. Antecedentes sobre la materia

En materia internacional, el género ha sido un elemento tomado en consideración de manera gradual, como se expondrá a continuación en forma sucinta.

A) Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW).

Como primera norma internacional en materia de género que sirve de antecedente a los acuerdos comerciales firmados por Chile desde el año 2016 en adelante, se debe hacer referencia a CEDAW, adoptada por la Asamblea General de la ONU en la Resolución de 18 de diciembre de 1979. El punto central de este instrumento internacional es la discriminación contra la mujer, que es definida como:

Toda distinción, exclusión o restricción basada en el sexo que tenga por objeto o resultado menoscabar o anular el reconocimiento, goce o ejercicio por la mujer, independientemente de su estado civil, sobre la base de la igualdad del hombre y la mujer, de los derechos humanos y las libertades fundamentales en las esferas política, económica, social, cultural y civil o en cualquier otra esfera (CEDAW Artículo 1).

Para encaminarse a eliminar esta discriminación, los Estados Parte se comprometen a una serie de

acciones, entre las que destaca el abstenerse de incurrir en actos o prácticas que puedan constituir discriminación contra la mujer, junto con procurar que “las autoridades e instituciones públicas actúen de conformidad con esta obligación” (2 d).

Es relevante este tratado en cuanto, pese a su antigüedad, establece el principio de igualdad entre hombres y mujeres, asunto que constituye la base para las medidas que posteriormente se busca implementar en los acuerdos comerciales.

B) Declaración y Plataforma de Acción de Beijing.

La Declaración y Plataforma de Acción fue adoptada en la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer de Naciones Unidas, desarrollada en Beijing entre el 4 y el 15 de septiembre de 1995, en la cual los Gobiernos participantes establecen una serie de objetivos destinados a propender a la igualdad entre hombres y mujeres.

Dentro de sus objetivos estratégicos destacan la revisión de normas para avanzar en la igualdad de derechos entre los géneros (Objetivo estratégico A.2), y contar con información desglosada por sexo (Objetivo estratégico H.3), que como se verá más adelante, es recogido en el AIC.

C) Declaración conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres.

La Declaración conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres fue

adoptada en la Conferencia Ministerial de la OMC en Buenos Aires en diciembre de 2017. Es un texto breve, pero relevante, que es citado como antecedente por los tratados que contienen capítulos de género.

En él se acuerda compartir experiencias en materia de fomento a la participación de la mujer en la economía, llevar adelante prácticas con respecto a información desagregada por sexo y trabajar en el aumento de la participación de las mujeres en el comercio, entre otras.

D) Arreglo Global sobre Comercio y Género entre Chile, Nueva Zelanda y Canadá.

El Arreglo global sobre comercio y género fue firmado por Chile, Nueva Zelanda y Canadá con fecha 4 de agosto de 2020, y está abierto a cualquier economía interesada a participar de él (Artículo 13), por lo cual en junio de 2022 ingresan Colombia y Perú.

Es un instrumento que, reafirmando la voluntad de implementar los compromisos asumidos en CEDAW, los amplía, instando por una conducta empresarial responsable, y estableciendo, a su vez, un marco para actividades de cooperación entre los países firmantes, entre otros aspectos.

Su contenido se alinea con las disposiciones que se incorporan en los acuerdos comerciales que revisaremos a continuación.

2. Acuerdos comerciales con capítulos de género firmados por Chile con otros Estados

A) Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Uruguay. Capítulo 14.

Con fecha 4 de octubre de 2016 fue firmado el Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Uruguay. Este acuerdo marca un cambio de enfoque, ya que, en lugar de solo hacer referencia a materias de género en el contexto de la cooperación, incluye un capítulo sobre el particular. Este tratado no sólo ha servido de base para los acuerdos comerciales posteriores firmados por Chile, sino también para los firmados entre “Reino Unido y el Japón en 2020 y para los acuerdos comerciales modificados negociados por el Canadá con Chile e Israel, ambos en 2019” (Naciones Unidas, 2023).

El acuerdo crea un comité de género y comercio que, entre otras funciones, está a cargo de facilitar que los países miembros intercambien información sobre sus experiencias en políticas nacionales que promuevan la perspectiva de género (14.4.2.a), sumado al deber de atender asuntos que surjan sobre la interpretación y aplicación del Capítulo (2. f). Asimismo, se indica que el Comité podrá trabajar con otros comités (5).

Se establece que las Partes revisarán la implementación del Capítulo e informarán a la Comisión de Libre Comercio que administra el acuerdo (14.4. 8 y 17.1).

Se declara que las Partes pondrán sus mejores esfuerzos en resolver asuntos que surjan relativos a la aplicación e interpretación del capítulo (14.5), sin agregar mayor detalle, y expresamente excluye la aplicación de mecanismos de solución de diferencias (14.6).

El acuerdo entre Chile y Uruguay destaca la importancia de la igualdad de derechos, trato y oportunidades entre mujeres y hombres, así como la eliminación de todas las formas de discriminación contra las mujeres, por motivos de sexo, etnia, raza, color origen nacional o social, orientación sexual, identidad de género, edad, credo, opinión política o de cualquier otra índole, posición económica o cualquier otra condición social, familiar o personal (Frohmann, 2019).

B) Acuerdo para modificar en materia de inversión y en Comercio y Género el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de Canadá. Capítulo N bis 04.

El 5 de junio de 2017, Chile y Canadá suscribieron un acuerdo que introdujo una serie de modificaciones al Tratado de Libre Comercio de 5 de diciembre de 1996.

Entre otras medidas, incorpora un nuevo Capítulo sobre Género y Comercio (N-bis). Destaca que el Comité que se crea sobre la materia (N bis-04) podrá considerar asuntos relacionados con la implementación, funcionamiento, interpretación y aplicación del capítulo.

Se refiere a las consultas como los esfuerzos que harán las Partes para resolver asuntos que surjan con relación a la aplicación e interpretación del capítulo (N bis-05), excluyendo expresamente procedimientos de solución de controversias (N bis-06).

Se indica, que en su trabajo con los otros comités incentivará la consideración al género (N bis-04 Número 5).

Acerca de la implementación, indica que es el Comité el encargado de revisar la implementación del Capítulo (N bis-04 Número 8).

C) Acuerdo Comercial entre Chile y Argentina. Capítulo 15.

El 2 de noviembre de 2017 se firma el acuerdo comercial entre Chile y Argentina, que contiene también un Capítulo de Género. El Comité de género y comercio, al igual que el acuerdo con Uruguay, tiene dentro de sus funciones el facilitar el intercambio de información, contemplando la facultad de trabajar con otros comités (5).

En cuanto a la aplicación del Capítulo, se estipula que las Partes examinarán su implementación e informarán de los hallazgos a la Comisión Administradora Bilateral (8).

En materia de conflictos, este acuerdo establece que las partes se esforzarán por dar solución a asuntos relativos a su aplicación e interpretación (15.5), y

excluye el mecanismo de solución de diferencias (15.6).

D) Acuerdo de Libre Comercio con Brasil. Capítulo 18.

Con fecha 21 de noviembre de 2018 se firma el Acuerdo de Libre Comercio con Brasil, cuyo Capítulo 18 se refiere al Comercio y Género en términos similares a los tratados firmados con anterioridad.

Se crea un Comité de Género que es el encargado de implementar el Capítulo y reportar a la Comisión Administradora del Tratado (18.4.9). El Comité debe facilitar actividades de cooperación (18.4.2 letra a), indicando que podrá trabajar con otros comités (18.4.6). Destaca además el deber de establecer un plan de trabajo que integre las actividades de cooperación (18.4.4), asunto no establecido por los tratados anteriores.

Repite la fórmula de los acuerdos anteriores al indicar que las partes harán esfuerzos por resolver conflictos relativos a la interpretación y aplicación (18.6), y, también excluye la aplicación al Capítulo de los mecanismos generales de solución de controversias (18.7)

E) Acuerdo de Integración Comercial entre Chile y Ecuador. Capítulo 18.

Con fecha 13 de agosto de 2020 se firma el Acuerdo de Integración Comercial con Ecuador, que contiene

un Capítulo de Género. En este acuerdo, el Comité de Género tiene dentro de sus funciones informar y hacer recomendaciones a la Comisión Económico-Comercial sobre cualquier asunto relacionado con el Capítulo (18.5.2, letra b, y artículo 21.1), y revisar la implementación del Capítulo, (18.5.8), así como alentar la consideración al género en su trabajo con otros comités (Artículo 18.5.5).

Destaca el hecho de tomar el antecedente del capítulo de género de Brasil, y contemplar como deber el establecer un plan de trabajo que integre las actividades de cooperación (18.5.2f).

Excluye la aplicación a asuntos de género del capítulo sobre solución de controversias (18.9), y al igual que se revisó en el caso de los acuerdos comerciales anteriores, señala que las partes pondrán esfuerzos para resolver conflictos, pero se establece una diferencia, en cuanto estos esfuerzos ya no se limitan a asuntos relativos a la interpretación y aplicación del capítulo, sino que atenderán a resolver “cualquier asunto que surja en virtud de este Capítulo” (Artículo 18.8.1).

Junto con esta diferencia, lo que constituye el mayor avance respecto a la forma de resolver conflictos que se regulaba hasta la fecha en los capítulos de género, consiste en que se agrega una serie de artículos que detallan el procedimiento y plazos de las Consultas, destacando que, en caso de no lograr resolver el asunto, cualquiera de las Partes puede solicitar la intervención del Comité de Comercio y Género.

Asimismo, se agrega que, si transcurrido el plazo de 150 días desde el inicio de las Consultas no se logra resolver el asunto, se señala “la Parte Solicitante, podrá referir el asunto a los Ministros relevantes de las Partes, quienes buscarán resolver el asunto” (Artículo 18.8.10). En este punto no se define quiénes son considerados como Ministros relevantes, ni se indica el plazo o procedimiento que seguirán.

Como se puede apreciar más adelante, las normas establecidas en este acuerdo sirven de antecedente a la regulación que establece el AIC.

F) Acuerdo Comercial entre Chile y Paraguay. Capítulo 13.

El 1 de diciembre del año 2021 se firma el Acuerdo Comercial entre Chile y Paraguay, cuyo Capítulo 13 se titula Comercio y Género. Se trata del primero que declara objetivos y compromisos generales, entre los que se encuentra servir de punto de encuentro para intercambiar puntos de vista e información sobre la materia, así como impulsar la cooperación para mejorar el acceso de las mujeres a las oportunidades generadas dadas por el comercio (13.2. d).

Crea un Comité de Comercio y Género, que dentro de sus funciones se encuentra el estar a cargo de revisar la implementación del capítulo (13.6.8), y alentar los esfuerzos por la consideración al género en su trabajo con los otros comités (13.6.5). Al igual que en el caso de los acuerdos con Brasil y Ecuador, prescribe que el comité deberá establecer

un plan de trabajo, pero en este caso incorpora por primera vez la indicación que este plan de trabajo debe ser a dos años (13.6.2a).

En materia de solución de conflictos, vuelve a la regulación que establecen los acuerdos comerciales firmados con anterioridad al firmado con Ecuador, señalando que se harán esfuerzos por resolver conflictos relativos a la aplicación o interpretación del capítulo (13.9), sin señalar plazos o un procedimiento, alejándose en este punto de la regulación introducida por el acuerdo comercial con Ecuador. Al igual que los acuerdos anteriores, deja fuera de aplicación mecanismos de solución de controversias (13.10).

G) Acuerdo de Asociación Económica Integral entre Chile y Emiratos Árabes Unidos. Capítulo 14.

Por último, el 29 de julio del 2024 se firmó el Acuerdo de Asociación Económica Integral entre Chile y Emiratos Árabes Unidos, que aún no entra en vigencia.

Este tratado no contiene un Capítulo de Comercio y Género, pero se estima relevante una breve referencia en cuanto contiene un Capítulo sobre Comercio y empoderamiento económico de las mujeres.

Su estructura es similar a los acuerdos analizados previamente, excluyendo expresamente mecanismos de solución de controversias (14.6.).

Es destacable el hecho que establece objetivos entre las Partes (14.2), tal como lo hace el acuerdo firmado por Chile con Ecuador. Sin embargo, podría interpretarse como un retroceso, en cuanto no contempla un Comité de Género u otro órgano equivalente.

3. Comparación de los principales aspectos de los Acuerdos comerciales revisados

Habiendo revisado los acuerdos comerciales de Chile que contienen capítulos de género, se puede señalar que aquellos firmados con Uruguay, Argentina, Brasil y Canadá, establecen una primera etapa, con pocas diferencias entre sí. En todos ellos se establece, dentro de lo más destacable, el compromiso de cada país de promover internamente el conocimiento de sus prácticas relativas a la igualdad de género (Uruguay 14.1.6, Argentina 15.1.6., Brasil 18.1.7., Canadá N Bis-01.7); se reconoce el beneficio de compartir experiencias en los programas para fomentar la participación de las mujeres en la economía nacional e internacional (Uruguay 14.3.1, Argentina 15.3.1., Brasil 18.3.1., Canadá N Bis-03.1); establecen un comité de comercio y género a cargo, entre otros asuntos, de la facilitación del intercambio de información, permitiendo el trabajo con otros comités, (Uruguay 14.4.2a, Argentina 15.4.2a., Brasil 18.4.2c., Canadá N Bis-04.2c), con la diferencia que en el caso de Brasil se contempla, además, el deber de establecer un plan de trabajo (18.4.4); y se refieren a las consultas como meros esfuerzos que deben hacer los países firmantes para solucionar eventuales diferencias sobre la interpretación y aplicación del capítulo, excluyendo expresamente mecanismos de solución de controversias (Uruguay 14.5 y 14.6, Argentina 15.5 y 15.6., Brasil 18.6 y 18.7., Canadá N Bis-05 y 06).

Una segunda etapa está constituida por los acuerdos firmados con Ecuador y Paraguay.

El primero de estos, en los mismos aspectos destacados a propósito de los tratados de la primera etapa, introduce un cambio pequeño pero importante con respecto a lo dispuesto por los capítulos de género previos, que contemplaban la promoción del conocimiento interno de sus prácticas de igualdad de género. En efecto, este capítulo de género establece que las partes promoverán el conocimiento público de sus prácticas (18.2.2).

Acerca de los beneficios de compartir experiencias para alentar la participación de las mujeres en la economía, no introduce cambios (18.4.1) y al igual que los tratados ya comentados, contempla un comité específico sobre género, dando mayor precisión a sus funciones en cuanto este acuerdo ya no se refiere a facilitar el intercambio de información, sino que prescribe que el comité debe establecer un plan de trabajo que integre las actividades de cooperación (18.5.2f).

Asimismo, además de precisar que es el comité de género el encargado de revisar la implementación del capítulo (18.5.8), refuerza las actividades que dicho órgano debe realizar en su trabajo con otros comités, agregando que debe alentar la consideración al género en su trabajo con los otros comités (18.5.5), lo que permite que el enfoque de género sea transversal. Esto, a decir de Frohmann (2019) constituye el principal desafío de las políticas comerciales para la igualdad (p.9).

Al igual que los tratados previos, el acuerdo con Ecuador excluye expresamente la aplicación de los mecanismos de resolución de controversias en materia de género, pero contempla las Consultas como procedimiento para resolver asuntos que

podrían generar controversias, con un grado de detalle inédito hasta ese momento (18.8).

Por su parte, el acuerdo con Paraguay, tal como en el caso del acuerdo con Ecuador, indica que se promoverá el conocimiento público de sus prácticas de igualdad de género (13.4.2); reconoce los beneficios de compartir experiencias en los programas para alentar la participación de las mujeres en la economía (13.5.1); establece un comité de género, a cargo de revisar la implementación del capítulo (13.6.8), estableciendo que en su trabajo con otros comités debe alentar los esfuerzos de éstos para integrar los compromisos en comercio y género en su trabajo (13.6.5).

Dentro de los aspectos destacados del capítulo de género del tratado con Paraguay, destaca que por primera vez se indica que el comité de género debe establecer un plan de trabajo a dos años que incluya las actividades de cooperación (13.6.2a), y que si bien vuelve a la fórmula utilizada por los tratados de la primera etapa, en cuanto señala que las partes deben hacer esfuerzos por resolver conflictos relativos a la aplicación o interpretación del capítulo (13.9), sin contemplar plazos o procedimientos como en el caso de Ecuador, marca una diferencia en cuanto es el primero que establece objetivos (13.2), los que constituyen la hoja de ruta para las actividades que deben desarrollar las partes en el marco del tratado.

Estos avances sientan las bases para las normas contenidas en el AIC, que constituye la tercera etapa de los capítulos de género contenidos en los acuerdos comerciales firmados por Chile, cuyo análisis se presenta a continuación.

ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES NORMAS DEL CAPÍTULO DE GÉNERO DEL ACUERDO INTERINO COMERCIAL ENTRE CHILE Y LA UNIÓN EUROPEA

1. Objetivos generales del capítulo Comercio e igualdad de género del Acuerdo Interino Comercial

Los objetivos generales expuestos en el capítulo “comercio e igualdad de género” del AIC, sucintamente, son mejorar y facilitar las relaciones comerciales, la cooperación y el diálogo con el fin de propiciar la igualdad de oportunidades y de trato para mujeres y hombres, y de mejorar la capacidad y las condiciones para que las mujeres accedan a las oportunidades creadas por el comercio (27.1.10).

Es necesario destacar que al hacer referencia a la “igualdad de oportunidades y de trato para mujeres y hombres” se establece como punto de partida la equidad de género como faro que debe guiar no solo las actividades y compromisos que se contemplan en el capítulo que se denomina “comercio e igualdad de género”, sino que el trabajo que el subcomité a cargo de la implementación del capítulo debe llevar adelante con otros subcomités, lo que permitiría que este órgano impulse la consideración a la necesidad de propiciar el otorgamiento de iguales oportunidades tanto a hombres como mujeres en la toma de decisiones de una amplia gama de materias.

Este punto, sin ser idéntico, recoge mucho de lo establecido en esta materia en el tratado firmado con Paraguay. Asimismo, estos objetivos son replicados en forma idéntica en el acuerdo de Asociación Económica Integral entre Chile y Emiratos Árabes Unidos (14.2.).

2. Recopilación de información

El AIC establece que las partes procurarán recopilar información en materia de género y comercio desagregados por sexo, con el objeto de comprender los impactos de la política comercial en hombres y mujeres (27.3.3).

Se destaca esta norma en cuanto “Para conocer el impacto real de un acuerdo, se requieren también evaluaciones *ex post* a la entrada en vigor”, (Frohmann, 2019). Si bien este estudio no abarca el análisis de los datos desagregados por sexo, es importante contar con información que sirva de insumo a las evaluaciones de impacto de género, que consisten en “una estimación de los distintos impactos (positivos, negativos o neutros) sobre la igualdad de género de cualquier política, medida legislativa, iniciativa presupuestaria u otra actividad” (p. 29).

3. Aplicación de las medidas internas sobre igualdad de género

El AIC establece que, con el fin de fomentar el comercio o la inversión, los Estados no realizarán actos que impliquen dejar de aplicar las medidas destinadas a promover o asegurar la igualdad de género o de oportunidades para hombres y mujeres (27.3.7., 27.3.8. y 27.3.9).

Estas disposiciones intentan evitar que un Estado sacrifique las medidas vigentes destinadas a establecer la igualdad de género u oportunidades con el objeto de, por ejemplo, bajar los precios en sus productos o servicios en busca de aumentar el comercio. Con respecto a medidas de este tipo, Suciú (2023) expresa que:

Pretenden garantizar que el comercio entre las partes se realice dentro del respeto de unos estándares mínimos, de manera

que se pueda generar un campo de juego equilibrado y prevenir, además, que la reducción de estos estándares pueda convertirse en una suerte de dumping. (p. 244).

4. Actividades de cooperación

En materia de cooperación se resalta la importancia de compartir experiencias en las medidas adoptadas en procura de la igualdad de género y oportunidades, y realizar actividades de cooperación con el mismo fin (27.4). Dentro de las áreas de cooperación, destacamos la promoción de la participación en ciencia y tecnología (27.4.5.c), que como indica Saunit (2023), quien realiza un detallado análisis del contenido específico de los acuerdos sobre este punto, es relevante en cuanto son campos en los que las mujeres suelen estar subrepresentadas (p. 46).

5. Subcomité encargado de implementar el Capítulo

El Capítulo de Género del AIC indica que el Subcomité de Comercio y Desarrollo Sostenible está a cargo de su implementación (27.5.1), y entre las funciones de dicho Subcomité, destacamos aquella que le permite “determinar, organizar, supervisar y evaluar” las actividades de cooperación del capítulo (26.19.3.b), así como presentar recomendaciones al Comité de Comercio sobre asuntos relativos al capítulo (26.19.3.c).

El AIC también indica que mediante este órgano se fomentará la integración de “cuestiones, consideraciones y actividades en materia de género” (27.4.8), en el trabajo de los siguientes Subcomités: de Aduanas, de Facilitación del Comercio y Reglas de Origen; de Servicios Financieros; de Propiedad Intelectual; de Contratación Pública; de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; de Servicios e Inversión; de Sistemas Alimentarios Sostenibles;

de Obstáculos Técnicos al Comercio; y de Comercio de Mercancías (33.4.1).

La integración de cuestiones de género en el trabajo de los órganos encargados de las materias ya señaladas, se ratifica con una de las funciones del Subcomité de Comercio y Desarrollo Sostenible, que consiste en la coordinación con los demás Subcomités en la integración de “los asuntos, las consideraciones y actividades relacionados con el género en su trabajo” (26.19.3.e). Se puede concluir, entonces, que lo que se busca es reforzar que el enfoque de género, de manera transversal, se considere en todas las acciones que desarrollen los distintos Subcomités, asunto que va un paso más allá de los acuerdos firmados anteriormente por Chile.

6. Mecanismos de solución de controversias

El AIC, a diferencia de los anteriores acuerdos comerciales suscritos por Chile en los últimos años, hace parcialmente aplicable al Capítulo de Género, la sección de solución de controversias del Capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible del mismo (27.6).

Es importante tener presente que no se aplica al Capítulo de Género el Capítulo 31 sobre solución de controversias, sino que sólo hace aplicable la sección final del Capítulo 26 sobre comercio y desarrollo sostenible que contiene normas específicas sobre solución de Controversias.

La primera de las normas sobre solución de controversias que se aplica en materias de género establece el derecho de la parte requirente a solicitar Consultas con la parte requerida en relación con cualquier aspecto sobre la interpretación o aplicación del Capítulo de Género sobre el que exista des-

acuerdo, las que buscan llegar a una “solución del asunto que sea mutuamente satisfactoria” (26.21.6). En caso de que estas Consultas no consigan el resultado esperado dentro del plazo de 60 días desde su presentación, nace para cada Parte el derecho a solicitar que el Subcomité para que “considere” el asunto, el que intentará de acordar una “solución del asunto” (26.21.7).

Si este órgano no logra resolver el asunto entre las partes dentro del plazo de 60 días desde que se solicitó su convocatoria, o en 120 días desde la solicitud de Consultas en caso de que no se haya ejercido el derecho al funcionamiento del subcomité, la parte requirente tiene derecho a solicitar el establecimiento de un panel de expertos. (26.22.1).

MEJORAS DEL AIC CON RESPECTO A LOS ACUERDOS COMERCIALES ANTERIORES

Habiendo revisado los acuerdos comerciales firmados por Chile que contienen capítulos de género, se destaca lo siguiente:

1. Objetivos

En este ámbito se debe recordar que el único capítulo de género que contempla objetivos es el firmado por Chile con Paraguay, que los incorporó explícitamente (13.2), criterio que posteriormente es recogido por el AIC (27.1.10).

Haciendo la comparación entre ambos acuerdos, se puede observar que el AIC postula derechamente como objetivo el mejorar las relaciones comerciales entre las partes, con el objeto de propiciar la igualdad de oportunidades para hombres y mujeres (27.1.10a), declaración no contemplada en el caso de Paraguay.

Asimismo, el AIC toma uno de los objetivos del acuerdo con Paraguay, al considerar como aspecto central la cooperación y el diálogo destinados a mejorar las capacidades y condiciones para el acceso de las mujeres a las oportunidades creadas por el comercio (Paraguay 13.2d y AIC 27.1.10b).

2. Difusión

Los acuerdos previos firmados por Chile establecen la promoción que cada Parte debe hacer del conocimiento de sus prácticas en igualdad de género. El AIC toma este deber de difusión y lo amplía al señalar que se promoverá la sensibilización pública sobre sus leyes y políticas sobre igualdad de género, en especial, en el impacto para el crecimiento económico inclusivo. Al hablar de sensibilización en lugar de simplemente promover el conocimiento, se entiende que no es suficiente con informar, sino que deben realizarse acciones que permitan internalizar en el público la importancia de la igualdad de género.

3. Aplicación de las medidas internas sobre igualdad de género

El AIC establece una consideración no contenida en los tratados previos al señalar que los Estados se comprometen a no incurrir en la falta de aplicación de sus medidas de igualdad de género con el objeto de fomentar el comercio o la inversión (27.3.7., 27.3.8. y 27.3.9).

Este compromiso es relevante en cuanto se intenta que el legítimo interés por aumentar el comercio o la inversión vaya de la mano con las medidas que busquen la igualdad de género, y no en desmedro de estas.

4. Órgano a cargo de la implementación del Capítulo y ausencia de plan de trabajo

Como hemos señalado, en el AIC no existe un comité específico de género, a diferencia de lo que ocurre en los acuerdos previos firmados por Chile. En efecto, se otorgan competencias sobre género al Subcomité de Desarrollo Sostenible (27.5.1.), sin crearse específicamente un comité especializado sobre este asunto, pese a la gran cantidad de subcomités que se crean (33.4.1.).

Es importante considerar, adicionalmente, que el subcomité de Desarrollo Sostenible en materia de género, cumple, al igual que en el caso de los tratados previos, la función de estar a cargo del intercambio de información, pero este rol se amplía en cuanto dicho intercambio de información se enmarca en el deber de “determinar, organizar, supervisar y evaluar las actividades de cooperación” que se establecen en el capítulo, incluido el intercambio de información (26.19.3b). Es relevante el rol de evaluar las actividades de cooperación, no contemplado en los acuerdos comerciales anteriores, ya que de esta forma puede determinar eventualmente que alguna de estas actividades no está dando los resultados esperados, por lo cual puede reenfocarse el alcance de las mismas.

Sin embargo, a diferencia de lo que ocurriría en los acuerdos de la segunda etapa, firmados por Chile con Ecuador y Paraguay, ya no se contempla el deber de establecer un plan de trabajo, lo que también constituye una deficiencia respecto a los acuerdos previos.

5. Consideración al Género en el Trabajo con otros órganos

Al respecto, los primeros tratados firmados por Chile solo contemplan la posibilidad que los respectivos Comités de Género trabajen con otros órganos incorporándose, a partir de la modificación al acuerdo con Canadá en 2017 (N bis-04.5), y recogido nuevamente, en el tratado firmado con Ecuador en 2020 (18.5, número 5), el rol de incentivar la consideración al género en su trabajo con otros órganos.

Sobre el particular, se realiza un mayor énfasis en el AIC (26.19.3.e y 27.4.8), asunto, que, como señalamos, permitirá una consideración transversal al género en un amplio número de materias de comercio, tales como propiedad intelectual o comercio de servicios o mercancías, entre otros. Esto es, al decir de Frohmann (2019) la deseable transversalización del género (p. 47).

6. Solución de controversias

Los acuerdos comerciales previos firmados por Chile excluyen expresamente la aplicación de mecanismos de solución de controversias en materias de género.

En este punto radican los principales progresos del AIC, ya que es el primer acuerdo comercial cuyo capítulo de género no excluye expresamente la aplicación del capítulo del tratado sobre solución de controversias.

Adicionalmente, al igual que el acuerdo con Ecuador, establece claramente el procedimiento y plazos que deben seguir las partes al someter un asunto a Consultas. Sin embargo, el AIC avanza con respecto al acuerdo con Ecuador, en cuanto junto con las Consultas, crea el Panel de expertos (AIC

Artículo 26.22). Recordemos que el tratado con Ecuador contempla como última etapa de las Consultas la intervención de los “Ministros relevantes de las Partes, quienes buscarán resolver el asunto” (18.8.10), pero no entrega mayores detalles sobre el particular. El AIC, en cambio, regula en forma minuciosa el mandato del panel de expertos y la constitución de este (26.22).

Este aspecto es sumamente relevante, constituyendo el principal avance del AIC. A medida que avance el tiempo, se podrá verificar si los Estados miembros tienen un mayor compromiso con la ejecución de medidas que busquen avanzar en la igualdad de género en materias de comercio.

*Cuadro resumen de los acuerdos comerciales
firmados por Chile*

N°	País con el que Chile firmó el Tratado	Fecha de firma	Objetivos	Comité de género	Revisión de la implementación	Actividades de cooperación STEM	Coordinación del Comité encargado de temas de género con otros comités	Solución de controversias	Tratado vigente
1	Uruguay	4/10/2016	No contemplado en Tratado	Art. 14.4	Art. 14.4, N° 2 letra e, y N° 8	Art. 14.3, N° 4 letra b	Art. 14.4, N° 5	No contemplado en Tratado	Vigente
2	Canadá	5/06/2017	No contemplado en Tratado	Art. N bis-04	Art. N bis 04, N° 2 letra g, y N° 8	Art. N bis-03, N° 4 letra b	Art. N bis-04, N° 5	No contemplado en Tratado	Vigente
3	Argentina	2/11/2017	No contemplado en Tratado	Art. 15.4	Art. 15.4, N° 8	Art. 15.3, N° 4 letra b	Art. 15.4, N° 5	No contemplado en Tratado	Vigente
4	Brasil	21/11/2018	No contemplado en el Tratado	Art. 18.4	Art. 18.4, N° 9	Art. 18.3, N° 4 letra b	Art. 18.4, N° 6	No contemplado en Tratado	Vigente
5	Ecuador	13/08/2020	No contemplado en el Tratado	Art. 18.5	Art. 18.5, N° 8	Art. 18.4, N° 4 letra e	Art. 18.5, N° 5	Consultas en Art. 18.8	Vigente

6	Paraguay	1/12/2021	Artículo 13.2	Art. 13.6	Art. 13.6 N° 8	Art. 13.5, N° 5 letra f	Art. 13.6, N° 5	No contemplado en Tratado	Vigente
7	UE Acuerdo Interino Comercial (AIC)	13/12/2023	Art. 27.1, N° 10	Art. 27.5, N° 1	Artículo 27.7	Art. 27.4, N° 5 letra c	Art. 27.4, N° 8	Art. 27.6	Vigente
8	UE Acuerdo Marco Avanzado (AMA)	13/12/2023	Art. 34.1, N° 10	Art. 34.5, N° 1	Art. 34.7	Art. 34.4, N° 5 letra c	Art. 34.4, N° 8	Art. 34.6	Aun no entra en vigencia
9	Emiratos Árabes Unidos	29/7/2024	Art. 14.2	No contemplado en Tratado	No contemplado en Tratado	Art. 14.4, N° 1 letra a	No contemplado en Tratado	No contemplado en Tratado	Aun no entra en vigencia

CONCLUSIONES

El objetivo general de la investigación consistió en determinar la evolución de los capítulos de género en los acuerdos firmados por Chile y, en particular, los avances del Capítulo de Género del AIC. Para cumplirlo, se fijaron tres subobjetivos.

El primero de ellos fue presentar los fundamentos principales expuestos por la doctrina internacional acerca de la incorporación de capítulos de género en los acuerdos comerciales. Tras la exposición realizada en la primera parte del trabajo, se estima que éstos constituyen un aporte en la reducción de la brecha de género en materia de comercio internacional, al establecer, por ejemplo, actividades de cooperación entre las partes, (tal como lo encontramos en los acuerdos con Brasil 18.4; Uruguay 14.; Paraguay 13.6; Argentina 15.4, Ecuador 18.5, y Canadá N-Bis 04). Estas actividades apuntan a facilitar el intercambio de información sobre experiencias y lecciones aprendidas, así como discutir propuestas para futuras actividades conjuntas en apoyo a políticas de desarrollo relacionadas con la autonomía económica de las mujeres y su plena participación en el comercio, por ejemplo, en materia de Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas, como se detalla en el cuadro inserto más arriba. Asimismo, se busca compartir métodos y procedimientos para la recopilación de datos desagregados por sexo relacionados con el comercio y organizar seminarios, foros y talleres para intercambiar conocimientos, experiencia y buenas prácticas.

Sin embargo, para que efectivamente los capítulos en estudio sean una herramienta que contribuya a la igualdad de género, se requiere que éstos cumplan con una serie de elementos. En primer lugar, es necesario que su contenido incluya normas que permitan avanzar en la materia, tales como las

señaladas en el párrafo anterior. En segundo lugar, se requiere que el capítulo de género cuente con un órgano a cargo de su implementación. En este punto, es sumamente relevante que se contemple como función el alentar la consideración al género en su trabajo con otros órganos. Y, en tercer lugar, junto con cumplir con las condiciones ya indicadas, para que el capítulo de Género de un determinado acuerdo comercial constituya una herramienta que contribuya a la igualdad de género, es necesario que sus normas y la implementación de ellas cuenten con una difusión adecuada.

El segundo subobjetivo consistió en analizar en forma sintética, la evolución de los capítulos de género que se han incorporado a los acuerdos firmados por Chile, y tras hacer un análisis resumido de las principales normas de cada uno de éstos en la segunda parte, se estima que existe un progreso significativo, en cuanto en los primeros acuerdos comerciales firmados con Uruguay, Argentina, y Brasil, se establece que el Comité de género tiene dentro de sus funciones la implementación del Capítulo, así como trabajar con otros comités, indicando que las Partes deben revisar la implementación del mismo.

Luego, en los acuerdos con Ecuador y Paraguay, además de entregar la revisión de la implementación al Comité de género, se incorpora un elemento que estimamos es esencial, que corresponde el alentar la consideración al género en su trabajo con otros comités. Este aspecto es crucial en la disminución de las brechas de género, en cuanto permite tener presente la consideración al género en un amplio espectro de materias. En el caso de Ecuador, se establece un procedimiento detallado para hacer uso de una forma especial de las Consultas como procedimiento para resolver asuntos, y por su parte, en el caso de Paraguay, por primera vez se fijan

objetivos entre las Partes. En consecuencia, el AIC constituye una evolución de los tratados anteriores.

El tercer subobjetivo consistió en exponer las normas más importantes contenidas en el Capítulo de Género del AIC, asunto que fue objeto de análisis en la tercera parte. Una de las normas destacadas contempla mecanismos de solución de controversias, que permitirán a las partes activarlos en caso que se estime que se está incumpliendo alguna de las obligaciones asumidas (27.6). Sin duda, sienta un precedente importante para que en futuros acuerdos con otras naciones se incorporen medidas similares, que dejen atrás alguna de las críticas que se hacen al carácter meramente programático de las normas sobre género en los acuerdos comerciales, o como indica Culagovski (2023), al tratamiento que se les da de *lege ferenda* (p. 108).

Otra norma destacada indica que el Subcomité de Comercio y Desarrollo Sostenible, está a cargo de implementar la ejecución del Capítulo de Género (27.5). En el AIC se contempla en términos más precisos que los acuerdos firmados anteriormente por Chile la función de coordinar acciones con otros subcomités, lo que permitirá integrar la perspectiva de género de manera transversal en todas las áreas del comercio, por lo cual se estima que son promisorias las opciones que se pueden derivar del actuar de este órgano. Sin embargo, considerando la gran cantidad de asuntos que entran dentro de la esfera de la competencia del Subcomité de Comercio y Desarrollo Sostenible, podría distraer su atención de materias de género.

La asignación de las materias de género a un subcomité especializado en otras áreas genera dudas sobre el compromiso del acuerdo con la igualdad de género, a diferencia de los

acuerdos comerciales firmados por Chile, que tenían comités específicos dedicados exclusivamente a temas de género.

Frente a la pregunta de nuestra investigación, entonces, concluimos, por una parte, que el Capítulo de Género del AIC supera los alcances de los acuerdos previos firmados por Chile, al precisar de mejor forma las funciones del Comité a cargo de su implementación, a pesar de no contar con un comité exclusivo para la puesta en marcha del Capítulo. Por otra parte, el Capítulo de género del AIC contempla objetivos y mecanismos de solución de controversias, tema ausente en la mayoría de los acuerdos firmados con anterioridad por Chile. En este punto se debe hacer hincapié, pues los acuerdos previos firmados por Chile excluyen expresamente mecanismos de solución de controversias al capítulo de género. Esto último, constituye un referente para futuras negociaciones comerciales, y se erige como un paso más en la búsqueda de la reducción de la brecha de género presente en el comercio internacional.

REFERENCIAS

- Barafani, M. & Barral A. (2020). *Género y comercio Una relación a distintas velocidades*. Banco Interamericano de Desarrollo. Instituto para la integración de América Latina y el Caribe. Sector de Integración y Comercio. <https://publications.iadb.org/es/genero-y-comercio-una-relacion-distintas-velocidades>
- BBC (2025, 3 de abril). *4 claves para entender los aranceles “recíprocos” anunciados por Trump para los productos que importa EE.UU. del resto del mundo*. <https://www.bbc.com/mundo/articulos/c77n43jdy6go>

- Campillay, P. (2024). Mujeres en el comercio global: Desafíos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas STEM en Chile. *Latin American Journal of Trade Policy*, 7 (18). <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2024.74255>
- Casilda, R. (2023). Unión Europea y América Latina: una nueva asociación estratégica modernizada y más sólida. *Boletín Económico del Ice*, (3163), 3. <https://revistasice.com/index.php/BICE/article/view/7672/7740>
- Culagovski, A. (2023). La transformación de los tratados de comercio internacional y la irrupción de nuevas temáticas. *Actualidad Jurídica*. Universidad del Desarrollo Chile. (48), 89-111. <https://derecho.udd.cl/actualidad-juridica/files/2023/10/andres-culagovski-la-transformacion-de-los-tratados-de-comercio-1.pdf>
- France 24 (2025, 11 de junio). *Trump afirma que acuerdo con China incluye aranceles del 55% para Beijing y 10% para EE.UU.* <https://www.france24.com/es/ee-uu-y-canad%C3%A1/20250611-trump-afirma-que-acuerdo-con-china-incluye-aranceles-del-55-para-beijing-y-10-para-ee-uu>
- Frohmann, A. & Romaguera, P. (1998). Los acuerdos de libre comercio y el trabajo de las mujeres: El caso de Chile. *Revista de la CEPAL, Volume 1998, Issue 65*, sept 1998, p. 103 - 118 <https://www.un-ilibrary.org/content/journals/16820908/1998/65/8>
- Frohmann, A. (2019). *Herramientas de política comercial para contribuir a la igualdad de género*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/0905d76e-c5d7-40beb8dc-8a1690e92c50/content>
- De la O M.E. & González MJ. Perspectivas de la fuerza de trabajo femenina frente a la globalización económica. (1994). De la experiencia de la Unión Europea al Tratado de Libre Comercio. *Revista internacional de fronteras, territorios y regiones VOL. 6, NUM. 12*, Julio Diciembre de 1994 <https://>

- fronteranorte.colef.mx/index.php/fronteranorte/article/view/1534
- Hernández, B. (2023). Chile: un paso adelante en la relación con la Unión Europea. En R. Domínguez & J.A. Sanahuja (Eds.), *Balance y perspectivas de la Cumbre UE-CELAC y las relaciones euro-latinoamericanas*. (Documento de Trabajo 90-segunda época, pp. 21-23). <https://doi.org/10.33960/issn-e.1885-9119.DT90>
- Lattera, P. & Costantino A. (2020). Libre comercio y mujeres en América Latina: aproximaciones a través de los modos de desarrollo para analizar 25 años de Tratados de Libre Comercio en la región. En L. Ghiotto & P. Lattera (Eds.), *25 años de tratados de libre comercio e inversión en América Latina: análisis y perspectivas críticas* (pp.247-275). El Colectivo, Fundación Rosa Luxemburgo. https://drive.google.com/file/d/1dSnTKvjRFOOuYnW_y46MFk5SMhTgRju1/view
- Maillo, J. (2021). *Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración*, (Documento de Trabajo Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales, Número 110), CEU ediciones. <https://dspace.ceu.es/server/api/core/bitstreams/10a061c4-e267-44df-b96c-74f33a532eae/content>
- Naciones Unidas (2023). *La vinculación del comercio y el género con miras al desarrollo sostenible Un marco de análisis y acción*. https://unctad.org/system/files/official-document/ditc2022d1_es.pdf
- New York Times (2025, 31 de mayo). *Un tribunal federal declaró ilegales los aranceles de Trump, pero las empresas siguen a la deriva*. <https://www.nytimes.com/es/2025/05/31/espanol/negocios/aranceles-trump-empresas.html>
- Pey, C. (2022). TLC y género. ¿Una relación armónica? *Revista Aportes Andinos (AA)*, (12). Recuperado a partir de <https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/aa/article/view/3676>

- Ramos, O., Vallina, A., Bustos, S. & Vere-Stead, F. (2024). Chile y el comercio internacional con perspectiva de género: experiencia histórica y desafíos de la nueva política exterior feminista. *Latin American Journal of Trade Policy*, 7 (20), 39–80. <https://lajtp.uchile.cl/index.php/LAJTP/article/view/76287>
- Sánchez, I. (2024, 18 de julio). *Principios de Derecho Internacional Económico para el asesoramiento, el litigio y el arbitraje nacional* [Ponencia en Magíster en Derecho, Mención Derecho Privado]. Escuela de Derecho, Universidad de Valparaíso.
- Saunit, A. (2022). *Mecanismos de difusión en los capítulos de género en Tratados de Libre Comercio (2016-2022)*. [Tesis pregrado]. Repositorio Universidad Nacional de Rosario. <https://rephip.unr.edu.ar/server/api/core/bitstreams/72c80cc0-38bb-4fb9-a193-418057117512/content>
- Solano, G. (2024). Aproximación a la perspectiva de género: ¿moda en el comercio internacional o simple retórica? *Latin American Journal of Trade Policy*, (18), 69-92. <https://revistas.uchile.cl/index.php/LAJTP/article/view/74308/76069>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2024, 12 de enero). *¿Qué es el Cuarto Adjunto?* <https://www.subrei.gob.cl/participacion-ciudadana/cuarto-adjunto>
- Suciu, D. (2023). El bilateralismo en las relaciones comerciales de la Unión Europea: un análisis de los acuerdos de nueva generación. *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, (74), 227-269. <https://doi.org/10.18042/cepc/rdce.74.07>
- Suciu, D. (2024). El Acuerdo Interino de Comercio entre la Unión Europea y Chile. *Revista La Ley: Unión Europea*, (121).
- Vergara, G. (2023). La cooperación regional entre América latina y la unión europea: un vector estratégico para la agenda 2030. *Comillas Journal of International Relations*, (28), 1-13. <https://revistas.comillas.edu/index.php/internationalrelations/article/view/20720/18820>

Tratados y normas

Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros y Chile. 18 de noviembre de 2002.

Acuerdo de libre comercio entre Chile y Uruguay. Capítulo 14. 4 de octubre de 2016.

Acuerdo para modificar en materia de inversión y en Comercio y Género el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de Canadá. Capítulo N bis 04. 5 de junio de 2017.

Acuerdo comercial entre Chile y Argentina. Capítulo 15. 2 de noviembre de 2017.

Acuerdo de Libre Comercio con Brasil. Capítulo 18. 21 de noviembre de 2018.

Acuerdo de Integración Comercial entre Chile y Ecuador. Capítulo 18 y 21. 13 de agosto de 2020.

Arreglo global sobre Comercio y Género entre Chile, Nueva Zelanda y Canadá. 4 de agosto de 2020.

Acuerdo comercial entre Chile y Paraguay. Capítulo 13. 1 de diciembre de 2021.

Acuerdo Interino Comercial Chile y la Unión Europea. Capítulo 26, 27 y 33. 13 de diciembre de 2023.

Acuerdo Marco Avanzado Chile y la Unión Europea. Capítulos 8, 33, 34 y 41. 13 de diciembre de 2023.

Acuerdo de Asociación Económico Integral entre Chile y los Emiratos Árabes Unidos. Capítulo 14. 29 de julio de 2024.

Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible (Aprobada por la Asamblea General de la ONU). Objetivo 5. 25 de septiembre de 2015.

Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer, adoptada y abierta a la firma y ratificación, o adhesión, por la Asamblea General en su resolución 34/180, de 18 de diciembre de 1979.

Declaración conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres, adoptada en la Conferencia Ministerial de la OMC. Buenos Aires. diciembre 2017.

Declaración y Plataforma de Acción, adoptada en la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer, Beijing. 15 de septiembre de 1995.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Decreto Supremo Número 2. Promulga el Acuerdo Interino de Comercio entre La República de Chile y La Unión Europea, sus Anexos, Apéndices, Notas, Protocolo y Declaración. 31 de enero de 2025.



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaptation and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.

Exportación de servicios basados en conocimiento: ventajas comparadas y restricciones en Perú y países andinos

Export of knowledge-based services: comparative advantages and restrictions in Peru and Andean countries

*Alan Fairlie Reinoso**

RESUMEN

El artículo tiene como objetivo, evaluar el potencial de exportaciones basadas en conocimiento de Perú y algunos países andinos. Para ello, construye indicadores de ventajas comparadas reveladas y de restricción al comercio internacional de servicios. Si bien no hay ventajas a nivel global, sí se presentan a escala regional, y es importante negociar la reducción de restricciones para aprovechar al máximo el potencial existente, que se identifica por sectores y países. Se necesita entonces una combinación de políticas domésticas y externas para tal fin, con una deseable coordinación. Esta podría darse en los acuerdos de integración regional a los que pertenecen los países andinos, especialmente los sudamericanos y latinoamericanos.

Palabras Clave: exportación – servicios basados en conocimiento – países andinos.

* Magíster en Política y Gestión Universitaria (PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU), Maestría en Economía del Programa Regional de Posgrado de Capacitación en Políticas Públicas (INSTITUTO TORCUATO DI TELLA), Departamento de Economía de Pontificia Universidad Católica del Perú PUCP. Correo: afarili@pucp.edu.pe. Número ORCID: 0000-0001-7584-2374

Recibido: 12 de abril de 2025. Aceptado: 18 de agosto de 2025

ABSTRACT

The article aims to assess the export potential of knowledge-based services in Peru and selected Andean countries. To conclude, it builds indicators of revealed comparative advantages and international trade restrictiveness in services. Although no significant advantages are observed at the global level, some do appear at the regional level. It is therefore important to negotiate the reduction of trade restrictions to fully harness the existing potential, which is identified by sector and country. Achieving this requires a combination of domestic and external policies, ideally with coordinated efforts. Such coordination could take place within the framework of regional integration agreements to which the Andean countries belong, particularly those in South America and Latin America.

Keywords: Export – Knowledge-based services – Andean countries.

I.- INTRODUCCIÓN

En el siglo XXI, los Servicios Basados en Conocimiento (SBC) han emergido como un motor de crecimiento y competitividad global, duplicando su valor exportado entre 2013 y 2023 y ampliando su peso en el comercio mundial (Gayá et al., 2024). Este dinamismo refleja la creciente relevancia de la información y el conocimiento en la producción y en las cadenas de valor internacionales, un fenómeno que América Latina ha aprovechado en buena medida.

En la región, donde los servicios constituyen el 64% de la actividad económica, el comercio de SBC ha mostrado una evolución destacada, impulsado por acuerdos de libre comercio y asociaciones estratégicas, especialmente con la Unión Europea (Ström et al., 2016). No obstante, la internacionalización de los SBC peruanos enfrenta retos tan diversos como la identificación de mercados clave, la elección de modos de entrada adecuados, la fijación de precios competitivos y el diseño de estrategias de marketing adaptadas a contextos locales (Gayá et al., 2024).

Frente a este escenario, el presente estudio plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿en qué medida los SBC de Perú y de los países andinos exhiben ventajas comparativas reveladas y se ven afectados por barreras regulatorias al comercio internacional? Para dar respuesta, el artículo construye series anuales del índice de ventaja comparativa revelada (VCR) y del Service Trade Restrictiveness Index (STRI) de la OCDE para el período 2014–2023, analiza la heterogeneidad sectorial y geográfica de ambos indicadores y examina sus posibles vínculos.

De esta manera, el estudio proporciona un marco analítico riguroso que sustenta la creación de políticas públicas y la formulación de estrategias empresariales destinadas a impulsar la

internacionalización de los servicios basados en conocimiento en la región andina, incorporando las especificidades de cada país y subsector para diversificar las estructuras productivas y reforzar la competitividad regional.

2.- MARCO TEÓRICO: SERVICIOS BASADOS EN CONOCIMIENTOS

La definición de servicios, basada en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, señala que estos constituyen actividades económicas de naturaleza intangible que no conllevan la entrega de un bien físico ni la transferencia de propiedad. Su provisión puede realizarse a través de distintas formas de intercambio internacional, tales como el traslado del prestador, el desplazamiento del usuario, o mediante la instalación de una entidad comercial en el país receptor.

Algunos autores distinguen tres agrupaciones principales de servicios en general: los tradicionales, que engloban actividades como el comercio minorista, el transporte, el almacenamiento, la administración pública y la defensa; un grupo híbrido, que actúa como nexo entre los servicios tradicionales y los modernos, y finalmente, los servicios modernos, que comprenden sectores empresariales como las comunicaciones y las finanzas. La tendencia observada en los países desarrollados revela un crecimiento relativamente lento del primer grupo, cuya participación en el producto interno bruto (PIB) tiende a decrecer. No obstante, el grupo híbrido, que incluye educación, salud, hotelería, restauración y otros servicios personales, ha experimentado un aumento proporcional al ingreso per cápita. El tercer grupo, caracterizado por su modernidad, exhibe el mayor crecimiento en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (Gómez, 2018; Arango et.al., 2024).

Por su parte, la OMC (1991) cuenta con un sistema de clasificación de servicios (MTN.GNS/W/120), que distingue a los servicios en doce categorías:

Tabla 1

Clasificación sectorial de servicios según la OMC

Categoría	Descripción
Servicios Empresariales	Servicios profesionales (legales, contables, arquitectura, ingeniería), informática (consultoría, software, procesamiento de datos), I+D, bienes raíces, alquiler sin operadores, publicidad, consultoría, pruebas técnicas, limpieza, entre otros.
Servicios de Comunicación	Servicios postales, mensajería, telecomunicaciones (telefonía, datos, fax, correo electrónico), y audiovisuales (cine, radio, TV, grabación de sonido).
Servicios de Construcción e Ingeniería	Construcción de edificios, obras civiles, instalación, ensamblaje y acabados.
Servicios de Distribución	Agentes de comisión, comercio mayorista y minorista, franquicias.
Servicios Educativos	Educación primaria, secundaria, superior, educación de adultos y otros.
Servicios Ambientales	Saneariento, eliminación de residuos y otros servicios ambientales.
Servicios Financieros	Seguros, banca, arrendamiento, transacciones de dinero y gestión de activos.
Servicios Sociales y de Salud	Hospitales, salud humana, servicios sociales y relacionados.
Servicios Turísticos y de Viaje	Hoteles, agencias de viajes, operadores turísticos, guías turísticos y otros.
Servicios Recreativos, Culturales y Deportivos	Entretenimiento, agencias de noticias, bibliotecas, museos y otros servicios culturales y recreativos.
Servicios de Transporte	Transporte marítimo, aéreo, ferroviario, por carretera, fluvial, por tuberías y servicios auxiliares.
Otros Servicios	Servicios no clasificados en las categorías anteriores.

Nota: Elaboración propia con base en OMC (1991)

Ahora bien, la definición de los servicios basados en conocimiento (SBC) presenta desafíos debido a la diversidad de interpretaciones y la rápida evolución tecnológica. La amplia gama de actividades y enfoques inherentes a estos servicios dificulta la formulación de una definición única y exhaustiva (Gayá et al, 2024). Esta complejidad en la definición y clasificación de los servicios basados en conocimiento se manifiesta en una carencia de información consolidada, lo que obstaculiza su estudio y, particularmente, el diseño de políticas públicas efectivas. La dispersión de la información y la multiplicidad de definiciones fragmentan el conocimiento y dificultan su agregación.

Una de las definiciones clásicas los describe como aquellos que se fundamentan en la aplicación de conocimiento especializado para modificar las condiciones de una persona o de un bien, a través de actividades desarrolladas por una unidad económica en beneficio de otra. Entre los ejemplos más comunes se incluyen la consultoría, la educación, la investigación, los servicios profesionales como la arquitectura y la contabilidad, y el desarrollo tecnológico (Gutiérrez, 2017; Kimura y Lee, 2006).

Una característica primordial de los SBC es su capacidad para integrar el conocimiento de forma centralizada. La prestación de SBC involucra la ejecución de procesos de conocimiento complejos, que abarcan la adquisición, el almacenamiento, la diseminación y la aplicación del conocimiento. Estos procesos son indispensables para mantener la calidad y la pertinencia de los servicios, lo que demanda una gestión cuidadosa y continua (Lineberry, 2019). Se ha demostrado que los servicios intensivos en conocimiento potencian la productividad y el crecimiento de la productividad total de los factores (PTF). En Europa, por ejemplo, el crecimiento de la PTF en los servicios intensivos en conocimiento supera al de otros sectores de servicios, contribuyendo positivamente al crecimiento del PIB per cápita (Bacovic et.al. 2022).

Otra característica importante de los SBC es que desempeñan un rol fundamental en la promoción y facilitación de la transferencia de tecnología, actuando como intermediarios cruciales en la articulación y aplicación del conocimiento entre diversas entidades. La creación de entornos colaborativos, tales como sistemas de autoservicio basados en la web (WSS) (Cooper et.al. 2007) y herramientas de realidad aumentada o virtual (Zacharraki et.al 2022), junto con el desarrollo de redes de conocimiento y la integración en cadenas de valor, optimizan la transmisión de *expertise*. La colaboración multidisciplinaria,

especialmente en sectores como el desarrollo de tecnología sanitaria, y la codificación del conocimiento a través de documentación, aseguran la aplicabilidad y la perdurabilidad de la transferencia tecnológica.

La transición hacia una economía basada en el conocimiento incrementa la demanda de mano de obra cualificada, lo que puede resultar en mayores tasas de empleo en industrias de alta tecnología y SBC. Este cambio es crucial para los países en desarrollo que buscan diversificar sus economías y reducir la dependencia de sectores tradicionales. Además, impulsan el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), quienes se benefician significativamente de los SBC. La implementación de infraestructura digital, como la implementación de ventanillas electrónicas o automatización de procesos, puede reducir los costos fijos y marginales para las PYME, mejorando su productividad y las decisiones de entrada-salida al mercado.

Finalmente, según Dávila et. al., la literatura sobre servicios intensivos en conocimiento sostiene que la posición competitiva de un país en este ámbito depende de al menos cuatro mecanismos interrelacionados (2014, pp. 151-154). Primero, la inversión directa de empresas en SBC en el extranjero fomenta el espíritu empresarial corporativo y refuerza el capital basado en conocimiento —humano, social y organizacional. En sentido inverso, las entradas netas de capital en SBC generan economías de aglomeración y spillovers tecnológicos que robustecen las ventajas comparativas regionales, incluso bajo restricciones regulatorias moderadas. Asimismo, la sofisticación y diversificación de la oferta productiva doméstica —medible en la complejidad de la canasta de SBC— potencia la capacidad de especialización exportadora al facilitar economías de escala y alcance. Por último, el grado de adopción de tecnologías de la información y la comunicación actúa como catalizador, ele-

vando la productividad y atenuando el efecto de las barreras al comercio (STRI), ya que las plataformas digitales permiten a las firmas ampliar su alcance más allá de los límites impuestos por la regulación.

3.- REVISIÓN DE LITERATURA

El comercio de servicios ha experimentado un crecimiento notable en las economías globales, desplazando el enfoque tradicional de investigación centrado en la producción manufacturera hacia las actividades de servicios. Este cambio se ha intensificado con la pandemia de COVID-19 y las restricciones asociadas, que han subrayado la importancia de los servicios en la economía contemporánea.

Diversos autores han documentado este nuevo contexto. Loungani et al. (2017), utilizando datos de 192 países de 1970 a 2014, destacan que los servicios representan actualmente una cuarta parte del comercio mundial, identificando patrones y hechos estilizados que reflejan su creciente importancia. Nayyar et al. (2021) contextualizan este crecimiento, argumentando que el desarrollo impulsado por los servicios es robusto, aunque el cambio tecnológico puede reducir la correlación entre productividad y empleo.

A un nivel más específico, Jovanova (2020) destaca el papel de los SBC en la construcción de economías de desarrollo sostenible, enfatizando la importancia del conocimiento, la información, la innovación y los sistemas innovadores. Stojkoski, Utkovski y Kocarev (2016) encuentran que los SBC tienen índices de complejidad más altos que los bienes, sugiriendo que su exportación puede impulsar el crecimiento económico.

3.1 Modelos empíricos y determinantes del comercio de servicios

Se han desarrollado modelos empíricos que analizan los determinantes del comercio de servicios. Kandilov y Grennes (2010) investigaron los factores que influyen en las exportaciones de servicios de Europa Central y del Este (CEE) hacia Europa Occidental, utilizando un modelo gravitacional y el método de pseudo-máxima verosimilitud para abordar problemas de heteroscedasticidad y valores de comercio cero. Sus resultados indicaron que la distancia geográfica, las diferencias horarias y la calidad de las instituciones legales son determinantes significativos, y que la calidad institucional de los países CEE les otorga una ventaja competitiva sobre otros competidores de bajo costo.

Por su parte, Kimura y Lee (2006) aplicaron un modelo de gravedad estándar para comparar el comercio bilateral de servicios y bienes, utilizando datos de la OCDE. Encontraron que el modelo de gravedad predice mejor el comercio de servicios que el de bienes, que existe una relación complementaria entre las exportaciones de bienes y las importaciones de servicios, y que la libertad económica fomenta el crecimiento del comercio de servicios de manera más pronunciada que el de bienes.

Por otro lado, el estudio de Oyewole (2016) aporta un método alternativo para descomponer la evolución de las exportaciones de servicios en tres componentes: el “efecto crecimiento mundial”, el “componente de estructura industrial” y el “componente de competitividad”. Aplicado a 210 países agrupados en siete regiones y a cuatro grandes categorías de servicios (transporte, viajes, finanzas y comunicaciones), el análisis cubre el periodo 1997–2012 usando datos del World Development Indicators.

En cuanto a hallazgos, Europa y Asia Central emergen como ganadoras absolutas, con un crecimiento de cuota de mercado que supera siete veces su nivel de partida, impulsado sobre todo por comunicaciones. Le siguen Asia Central y Pacífico, y Asia Meridional, mientras que América Latina y el Caribe ganan participación de forma modesta —con un retroceso en transporte— y Norteamérica resulta la única perdedora, cediendo casi tres cuartas partes de su cuota inicial. Las regiones rezagadas concentran su debilidad en servicios tradicionalmente intensivos en regulación, lo que contrasta con el dinamismo de las comunicaciones y la TIC.

3.2 Servicios basados en conocimientos en América Latina

Varios estudios han abordado la competitividad de los servicios basados en conocimiento (SBC) en la región. López et al. (2014) evalúan la competitividad de América Latina, encontrando avances en el sector de SBC, pero señalando la necesidad de políticas para potenciar las ventajas comparativas.

En esa línea, López, Niembro y Ramos (2014) adaptaron la herramienta TRADECAN de la CEPAL para evaluar el comercio de servicios en América Latina y el Caribe, complementándola con el análisis de ventajas comparativas reveladas (VCR). Sus resultados muestran que, aunque algunos países latinoamericanos han avanzado en servicios informáticos y empresariales, la mayoría se concentra en sectores de comercio global estancados o en declive, en contraste con la dinámica positiva observada en Asia y Europa Oriental.

López (2015) combinó regresión logística y entrevistas semiestructuradas para analizar los factores de innovación en empresas de menor tamaño (EMT) en Chile, identificando como internos el tamaño, la capacidad de absorción y la orientación

al mercado, y como externos el acceso a financiamiento y la colaboración. López y Ramos (2017) examinan la relación entre los SBC y el desarrollo en América Latina, sugiriendo un potencial de crecimiento sostenible que aún no se ha materializado plenamente.

Finalmente, Pelás (2022) estima el impacto de la innovación en las exportaciones de SBC en Colombia, concluyendo que la innovación aumenta la probabilidad de exportación en todos los sectores de servicios, especialmente en los SBC. Bamber y Fernández (2022) proponen un modelo de escalamiento para que los países ricos en recursos naturales capitalicen su experiencia mediante la exportación de SBC, en tres etapas: importación, desarrollo de capacidades locales y exportación.

3.3 Experiencias nacionales y sectoriales

El Foro Consultivo Científico Tecnológico de México (2018) aborda la relevancia de los SBC como eje estratégico para redefinir la competitividad y productividad de la economía mexicana, en un contexto pos-TLCAN que demanda superar el modelo tradicional de ensamblaje manufacturero. Los SBC —como servicios financieros, ingeniería, software y salud—, destacan por su capacidad para generar innovación, valor agregado y encadenamientos intersectoriales, integrando tecnologías emergentes y conocimiento especializado. No obstante, su potencial enfrenta desafíos estructurales, como la persistente dependencia de cadenas globales de valor con bajo aporte doméstico y la falta de estadísticas desagregadas que orienten políticas públicas.

Gayá (2017) analiza el impacto de la automatización en los SBC Argentina, evaluando su efecto en las exportaciones del sector, y estima que los SBC presentan menor riesgo de auto-

matización (38,6%) frente al promedio nacional (62%), con variaciones según el nivel de calificación y el tipo de actividad. Las ocupaciones profesionales vinculadas a creatividad, gestión e inteligencia social (informática, publicidad, servicios jurídicos) son menos automatizables y representan ventajas competitivas para Argentina, mientras que las tareas operativas y de procesamiento de datos (contabilidad, administración) enfrentan mayor vulnerabilidad. Precisa que, si bien la automatización podría generar ganancias de productividad y nuevos empleos en áreas tecnológicas, se subraya la necesidad de políticas orientadas al desarrollo de capital humano, como inversión en educación STEM, habilidades blandas y programas de reconversión laboral.

Dos años después, Gayá y Rozemberg (2019) analizan la dinámica de los SBC en los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), destacando su evolución, composición y desafíos en el contexto global. Los SBC —incluyendo servicios de informática, profesionales, culturales, y cargos por propiedad intelectual— representan un sector clave para la competitividad regional, aunque su participación en el comercio total aún es modesta frente al promedio mundial. Brasil lidera las exportaciones (58% del total regional), seguido por Argentina, Chile y Uruguay, este último con la mayor relevancia relativa (13,2% de sus exportaciones totales).

Los hallazgos revelan heterogeneidad regional: Brasil y México destacan por su atractivo financiero y escala, mientras Chile y Uruguay sobresalen en ambiente regulatorio y capital humano. Argentina, pese a su alto nivel educativo y habilidades tecnológicas, enfrenta barreras burocráticas. Además, se identifican políticas exitosas, como los regímenes de promoción en Uruguay (zonas francas especializadas) y México (Programa Prosoft 3.0), así como estrategias de complementariedad pro-

ductiva en Chile (Programa de Proveedores de Clase Mundial). No obstante, persisten desafíos como las asimetrías regulatorias y fragmentación estadística.

En otro trabajo, Gayá (2024) estudia los SBC en Panamá, destacando su potencial y desafíos para la internacionalización. El país ocupa el noveno lugar como exportador de SBC en Latinoamérica (1,6% del total regional), con predominio en telecomunicaciones (60,4% de sus exportaciones), contrastando con la tendencia global donde lideran los servicios empresariales. Entre sus fortalezas destacan un entorno macroeconómico estable, conectividad física estratégica, marcos regulatorios favorables y una red de acuerdos comerciales y de inversión. No obstante, enfrenta retos críticos: brechas en capital humano calificado (escasez de graduados en STEM, bajo dominio de inglés y desempeño educativo deficiente en pruebas PISA), infraestructura digital limitada frente a estándares OCDE, financiamiento insuficiente para emprendimientos y MIPYMES, y capacidades institucionales fragmentadas.

3.4 Estudios en Perú sobre SBC

Castro Vergara y Marquina Feldman (2018) analizaron el impacto del uso intensivo de banda ancha en la demanda laboral inducida por la innovación en industrias creativas CI y empresas de SBC en Perú. A través de la base de datos de la Encuesta Nacional Empresarial 2015, se determinó que tanto el uso productivo como el intensivo de banda ancha fomentan la demanda laboral como resultado de la introducción de innovaciones exitosas en las tres industrias analizadas, con excepción del segundo uso en CI. En contraste, los usos de banda ancha orientados al mercado redujeron la probabilidad de contratación de personal en SBC y CI. Se observó que, en CI, solo los usos productivos de banda ancha, alineados con

su base de conocimiento intrínseca, promovieron procesos que llevaron a resultados de innovación exitosos y efectos positivos en la demanda laboral en mayor medida que en servicios y SBC.

Por otro lado, Seclén-Luna y Moya Fernández (2022) examinaron los determinantes de la internacionalización de servicios intensivos en conocimiento peruanos. Utilizando un modelo OPROBIT aplicado a una muestra de 297 empresas, la investigación evaluó la influencia de la innovación, el nivel educativo de los empleados, la cadena de suministro y la apertura a mercados extranjeros. Los resultados revelaron que la innovación organizacional y de marketing, la educación superior del personal y las relaciones con los clientes ejercen un impacto crítico en la internacionalización de los servicios intensivos en conocimiento.

3.5 Síntesis y vacíos de investigación

La revisión de literatura evidencia un consenso creciente en torno al papel central de los servicios basados en conocimiento (SBC) como motores de desarrollo económico. A nivel global, estudios empíricos han documentado un marcado crecimiento del comercio de servicios y su correlación positiva con la productividad y la complejidad económica de las economías que lo exportan (Stojkoski et al., 2016; Loungani et al., 2017; Nayyar et al., 2021). En América Latina, investigaciones regionales destacan avances en servicios informáticos y empresariales, aunque subrayan la necesidad de políticas públicas orientadas a consolidar ventajas comparativas y superar sectores estancados (López et al., 2014; López y Ramos, 2017).

En el plano nacional y sectorial, los trabajos de Jovanova (2020) y Pelás (2022) aportan evidencia sobre el vínculo entre innovación, sostenibilidad y probabilidad de exportar SBC

en economías emergentes. Estudios en la ALADI confirman heterogeneidad regional y resaltan buenas prácticas de promoción sectorial en Uruguay, México y Chile, aunque detectan fragmentación estadística y barreras burocráticas (Gayá y Rozemberg, 2019).

Para el caso peruano, la investigación de Castro Vergara y Marquina Feldman (2018) y de Seclén-Luna y Moya Fernández (2022) profundiza en determinantes microeconómicos de la innovación y de la internacionalización de SBC, revelando que usos productivos de banda ancha y factores organizacionales son críticos para generar empleo y acceso a mercados exteriores. Sin embargo, estos análisis se limitan a empresas innovadoras y no cubren la diversidad sectorial ni comparaciones interpaíses dentro del bloque andino.

A pesar de estos aportes persisten vacíos clave. No existen estudios comparativos sistemáticos que articulen de manera conjunta las ventajas comparadas (VCR) y los niveles de restricción regulatoria (STRI) en los países andinos. Tampoco se cuenta con análisis dinámicos post-COVID-19 que permitan evaluar cómo las disrupciones recientes han influido en la competitividad de los subsectores de servicios basados en conocimiento. Además, la evidencia empírica desagregada por subsectores informáticos, de propiedad intelectual, empresariales y culturales sigue siendo limitada y no dispone de marcos conceptuales que conecten los resultados nacionales con las políticas de integración regional.

Este artículo busca cerrar estas brechas construyendo indicadores de ventajas comparadas reveladas y de restricción al comercio de servicios para Perú y los países andinos, desagregados por subsector de SBC, y analizando su evolución entre 2010 y 2023. De este modo, los resultados de esta investigación

pueden potenciar las recomendaciones de política alineadas con la integración regional y la agenda de fortalecimiento del capital humano y la innovación.

4.- REVISIÓN DE HECHOS ESTILIZADOS

4.1. Evolución de las exportaciones mundiales de servicios (2010 – 2023)

El Gráfico 1 presenta la evolución de las exportaciones mundiales de servicios entre 2010 y 2023, expresadas en billones de dólares. Se observa que las exportaciones mundiales de servicios crecieron de 4 a 7,9 billones de dólares, impulsadas por la digitalización, los avances tecnológicos y una demanda global en aumento. Tras un periodo de expansión sostenida hasta 2014, en 2015 se produjo una contracción a 5,3 billones debido a la desaceleración del crecimiento, la menor creación de empleo y la alta inflación en economías emergentes (Naciones Unidas, 2015).

Entre 2016 y 2019 las exportaciones recuperaron impulso y superaron los niveles previos a la contracción, pero en 2020 la pandemia de COVID-19 provocó una caída más intensa que la observada en bienes por la paralización de los viajes y el transporte de personas (Ando & Hayakawa, 2022). Finalmente, a partir de 2021 se inició una rápida recuperación que culminó en un nuevo máximo histórico en 2023, evidenciando la resiliencia y capacidad de adaptación del comercio internacional de servicios.

Gráfico 1

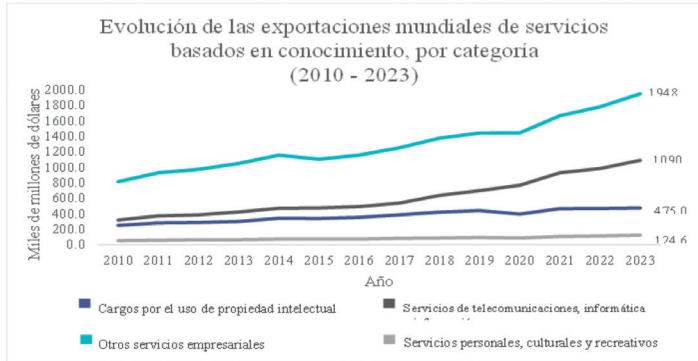
Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

4.2 Exportaciones mundiales de servicios basados en conocimiento (2010 – 2023)

La clasificación de los SBC utilizada en este análisis se fundamenta en el trabajo realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (Giordano et al., 2024). Esta clasificación incluye: ‘Cargos por el uso de propiedad intelectual’, ‘Servicios de telecomunicaciones, informática e información’, ‘Otros servicios empresariales’ y ‘Servicios personales, culturales y recreativos’.

El Gráfico 2 ilustra la evolución de las exportaciones mundiales de SBC entre 2010 y 2023. Se observa que ‘Otros servicios empresariales’, lidera las exportaciones en todos los años analizados. Le siguen los servicios de telecomunicaciones, informática e información, los cargos por el uso de propiedad intelectual y, en último lugar, los servicios personales, culturales y recreativos.

Gráfico 2

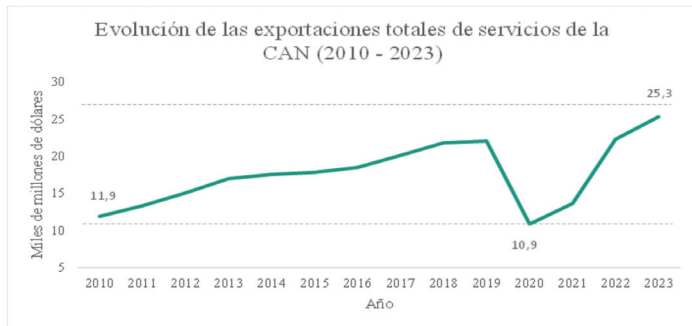


Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

4.3 Exportaciones de servicios de la Comunidad Andina (2010 – 2023)

El Gráfico 3 presenta la evolución de las exportaciones de servicios de la Comunidad Andina (CAN). Entre 2010 y 2023, las exportaciones de servicios de la Comunidad Andina crecieron de forma continua, con una fuerte caída en 2020 por la pandemia y una recuperación rápida impulsada por

Gráfico 3



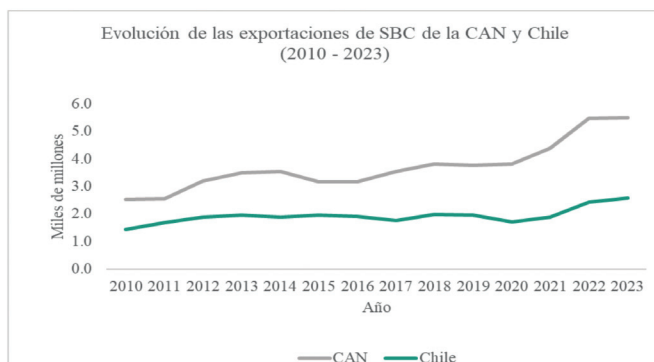
Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

la digitalización y la creciente demanda de tecnologías de la información, comunicaciones y servicios afines en el entorno post-COVID (UNCTAD, 2022).

4.4 Exportaciones de SBC en la CAN y Chile

Entre 2010 y 2023, las exportaciones de servicios basados en conocimiento de la Comunidad Andina se duplicaron, pasando de 2,5 a 5,5 mil millones de dólares, mientras que las de Chile crecieron de 1,4 a 2,6 mil millones. Este impulso paralelo demuestra que los SBC se han consolidado como un componente estratégico en sus matrices exportadoras, alimentado por la digitalización, la externalización de servicios profesionales y el fortalecimiento de capacidades regionales.

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

4.5 Exportaciones de servicios totales en Perú (2010 – 2023)

El Gráfico 5 muestra la evolución de las exportaciones totales de servicios en Perú entre 2010 y 2023, expresadas en millones de dólares. En este periodo, las exportaciones peruanas de servicios totales ascendieron de 3,693 a 6,696 millones de

dólares, impulsadas por el auge de las tecnologías de la información, los servicios empresariales y el turismo. Sin embargo, en 2020, la pandemia de COVID-19 provocó un desplome de más del 59 %, hasta 2 726 millones, seguido de una recuperación gradual que las llevó a 5 808 millones en 2023. Aunque este rebote evidencia la resiliencia del sector, las cifras aún no recuperan su nivel prepandemia, lo que subraya la necesidad de profundizar en los factores de la caída y de reforzar las estrategias de recuperación.

Gráfico 5



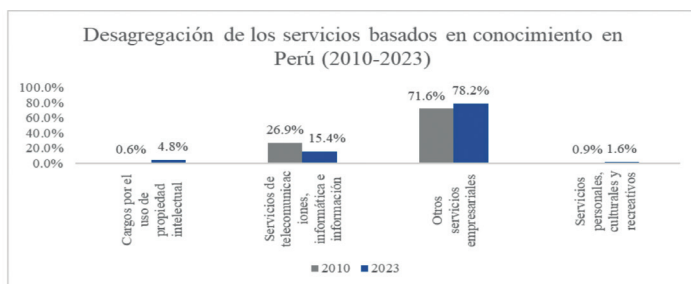
Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

4.6 Estructura interna de los SBC exportados por Perú: análisis comparativo 2010 y 2023

El análisis de la composición de las exportaciones peruanas de SBC para 2010 y 2023 revela una transformación significativa en la estructura del sector (gráfico 6). Entre 2010 y 2023, la estructura de las exportaciones peruanas de servicios basados en conocimiento (SBC) mostró una clara transición hacia actividades de mayor valor agregado. En 2010, “Otros servicios empresariales” concentraban el 71,6 % del total, compuestos exclusivamente por servicios técnicos y comerciales; para 2023,

ese rubro se amplió al 78,2 % y adoptó la forma de consultoría profesional y gestión. Los servicios de telecomunicaciones, informática e información disminuyeron su participación del 26,9 % al 15,4 %, aunque surgió una nueva línea de servicios informáticos que exportó 62 millones de dólares. Simultáneamente, los cargos por uso de propiedad intelectual crecieron del 0,6 % al 4,8 %, y los servicios personales, culturales y recreativos duplicaron su peso relativo, reflejando el fortalecimiento de nichos emergentes dentro de la oferta exportable peruana.

Gráfico 6



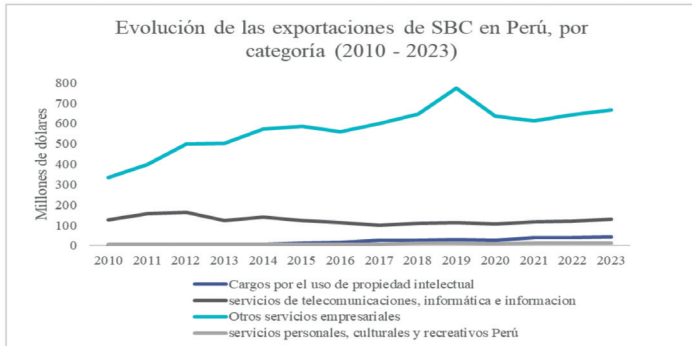
Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

4.7 Participación y evolución de las exportaciones peruanas de SBC: análisis comparativo y dinámico

El Gráfico 7 evidencia que, entre 2010 y 2023, las exportaciones peruanas de SBC mostraron una creciente sofisticación. La categoría “Otros servicios empresariales” duplicó su valor, pasando de 333 a 667 millones de dólares (aunque todavía por debajo del pico de 774 millones de 2019), mientras que los servicios de telecomunicaciones, informática e información apenas crecieron de 125 a 131 millones y perdieron cuota relativa. En paralelo, los cargos por uso de propiedad intelectual se dispararon de 3 a 41 millones y los servicios personales, culturales y recreativos duplicaron su nivel, evidenciando nichos

emergentes. Esta dinámica confirma el liderazgo de los servicios empresariales en la oferta exportadora y subraya la oportunidad de diversificar las categorías de menor participación para lograr una estructura más equilibrada y resiliente.

Gráfico 7



5.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Descripción de Índices

El artículo construye dos indicadores para evaluar la competitividad y las barreras al comercio de servicios basados en conocimiento (SBC) en Perú y los países andinos durante 2014–2023: el índice de ventaja comparativa revelada (VCR) y el índice de restricción al comercio de servicios (STRI) de la OCDE.

Por un lado, el índice de ventaja comparativa revelada (VCR) permite evaluar la competitividad de un país al identificar los sectores o productos en los que sobresale frente a sus rivales internacionales. Estudios recientes muestran que el VCR se correlaciona de manera significativa con indicadores de complejidad económica y desempeño macroeconómico, lo que

facilita comprender cómo la especialización exportadora influye en la posición global y en el desarrollo productivo (Liu y Gao, 2022). Además, la aplicación de la metodología VCR ofrece un marco para comparar sistemáticamente países, sectores y periodos, habilitando el análisis de largo plazo de las dinámicas comerciales (Cai y Leung, 2008; Chakrabarty y Sinha, 2022).

El cálculo del índice VCR se realiza mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$IVCR_{ij} = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{\sum_j X_{ij}}\right)}{\left(\frac{\sum_i X_{ij}}{\sum_{ij} X_{ij}}\right)}$$

Donde:

- X_{ij} : Exportaciones del país i del producto j
- $\sum_j X_{ij}$: Exportaciones totales del país i
- $\sum_i X_{ij}$: Exportaciones mundiales del producto j
- $\sum_{ij} X_{ij}$: Exportaciones totales mundiales

La fórmula calcula la participación relativa de un sector de servicios en las exportaciones totales de un país frente a su peso en el comercio mundial. De este modo, permite identificar si ese país está especializado en dicho sector en comparación con el promedio internacional.

Un valor de VCR mayor a 1 denota que el país posee una ventaja comparativa en el sector de servicios analizado. En función de su magnitud, esta ventaja se clasifica en cuatro niveles: valores inferiores a 1 indican ausencia de ventaja; entre 1 y 2, ventaja débil; entre 2 y 3, ventaja fuerte; y por encima de 3, ventaja muy marcada.

Por otro lado, la cuantificación de las barreras regulatorias empleó el Service Trade Restrictiveness Index (STRI) de la OCDE, que monitorea anualmente cambios en 51 países y 22 sectores. La metodología de la OCDE (2015; 2025) codifica de forma binaria las medidas restrictivas, pondera cada una según su relevancia en políticas públicas y suma las puntuaciones para obtener un índice compuesto entre 0 (entorno completamente abierto) y 1 (máxima restrictividad). Además del STRI general, se consideran variantes como el Digital STRI, el intra-EEA STRI, el APEC STRI y el ASEAN STRI, y para 2024 se incluyen todas las reformas regulatorias vigentes hasta el 31 de octubre.

5.2 Construcción y selección de variables

Para la construcción de los Índices de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), se extrajeron las cifras oficiales que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) presenta en su plataforma estadística UNCTADstat. Esta es una base de datos en línea que proporciona estadísticas económicas y comerciales a nivel mundial, las cuales se categorizan en base a los conceptos y definiciones de la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional del FMI (MBP6) (UNCTAD, 2025). Además, Rozemberg y Gayá (2019) también utilizan esta base de datos junto con la de ALADI.

En la categoría de Servicios Basados en Conocimientos (SBC), se incluyeron los siguientes sectores disponibles en UNCTADstat: Cargos por uso de propiedad intelectual (CIPU), Otros servicios empresariales (OSE), Servicios personales, culturales y recreativos (SPCR), y Servicios informáticos (SSI). Se seleccionan estos sectores siguiendo la definición de SBC que ofrece Giordano et al. (2024, p. 118).

Ahora bien, para la construcción del índice STRI se utilizaron los datos del Explorador STRI de la OCDE, que se encuentran codificados según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). Con el fin de definir de manera coherente los servicios basados en conocimiento (SBC) dentro de este marco, se adoptó la categorización propuesta por Giordano et al. (2024), la única que mapea directamente los SBC sobre las partidas CIIU utilizadas por el STRI. Tras revisar y comparar esta clasificación con la de Gayá, se identificaron coincidencias sectoriales que aseguraron la compatibilidad entre ambos enfoques. El procedimiento detallado de este empalme metodológico se presenta en la sección dedicada al índice STRI.

6.- RESULTADOS

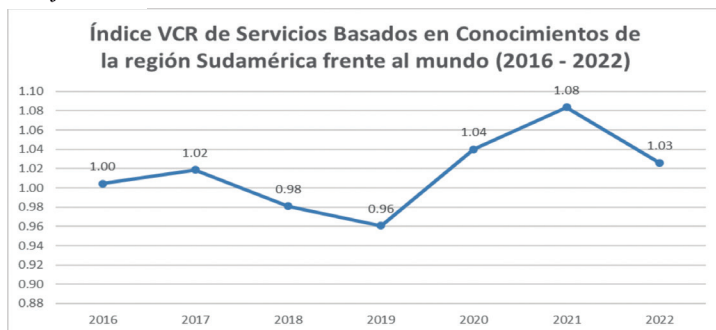
6.1 Índice de ventajas comparativas reveladas

En esta sección se presentan los hallazgos del índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) aplicado a los servicios basados en conocimiento (SBC). En la primera parte, se evalúa el desempeño de los países andinos tanto en el ámbito global como dentro de Sudamérica. En la segunda, se realiza un análisis detallado por subsector de SBC para esos mismos países.

6.1.1 *Índice VCR de Países andinos frente al Mundo y Sudamérica*

En el gráfico 8, se observa que el índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) de los Servicios Basados en Conocimientos (SBC) de la región sudamericana ha oscilado entre valores muy cercanos a 1, ya sea por encima o por debajo de la unidad. Esto podría indicar que Sudamérica tiene un posible potencial frente al mundo en los sectores de SBC.

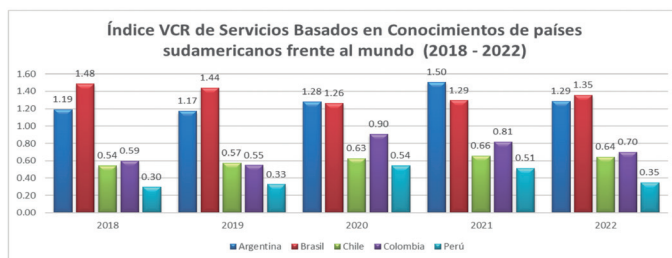
Gráfico 8



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

Sin embargo, existe una marcada heterogeneidad. Básicamente, Argentina y Brasil son los países que presentan ventajas comparativas en el SBC, sobrepasando el valor de 1 en sus índices VCR entre el periodo de 2018 y 2022 (gráfico 9) y son los que elevan el índice VCR de la región; pues los índices de Chile, Colombia y Perú no logran sobrepasar la unidad, no poseen ventajas comparativas.

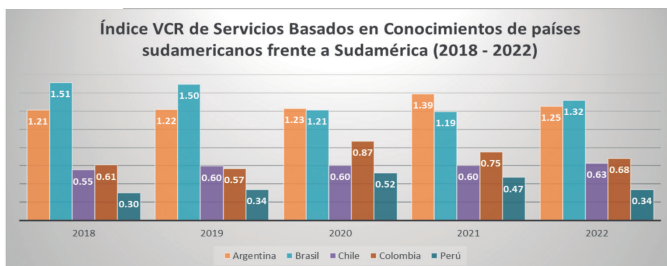
Gráfico 9



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

En el gráfico 10, se calcula el índice VCR de los SBC en Sudamérica. Los resultados de las VCRs son muy similares que los hallados frente al mundo, lo que sugiere que dentro de la misma región, Argentina y Brasil también poseen una ventaja comparativa por sobre los demás países (Chile, Colombia y Perú).

Gráfico 10



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

6.1.2 Resultados del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) por subsectores de Servicios Basados en Conocimientos (SBC)

Si bien los resultados obtenidos en la sección anterior determinan que países andinos como Chile, Colombia y Perú no gozan de ventajas comparativas en los SBC ni a nivel mundial ni a nivel regional, pueden existir ciertas ventajas en los subsectores que conforman los Servicios Basados en Conocimientos (SBC). Por ello, en esta sección se analizarán las VCRs independientes para esos cuatro subsectores de los SBC.

Los cálculos realizados para obtener los resultados a nivel subsector son muy similares a los de la sección anterior, salvo algunas modificaciones descritas a continuación:

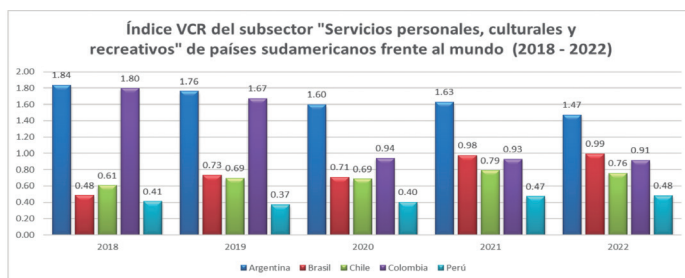
$$VCR_{i(\text{SubSector})} = \frac{X_{i(\text{SubSector})} / X_{i(\text{SBC})}}{X_{(\text{SubSector})m} / X_{m(\text{SBC})}}$$

Dónde $X_{i(\text{SubSector})}$ representa a las exportaciones del subsector del país i , e $X_{i(\text{SBC})}$ representa las exportaciones totales de SBC del país i . A su vez, $X_{(\text{SubSector})m}$ representa a las exportaciones mundiales del subsector, y $X_{m(\text{SBC})}$ representa a la exportación mundial total de SBC. Igualmente, los datos deben estar en un mismo periodo de tiempo. Se considera que el país i tiene ventaja comparativa en el subsector cuando $VCR_{i(\text{SubSector})} > 1$.

A. Servicios Personales, Culturales y Recreativos

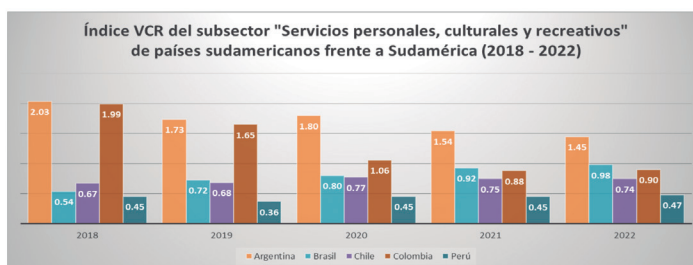
En el gráfico 11, Se observa que Argentina y Colombia poseen ventajas comparativas a nivel global en el subsector Servicios Personales, Culturales y Recreativos (SPCR) en los cinco años de análisis (salvo en el caso de Colombia, que desde el 2020 al 2022 su índice cae por debajo de 1). Brasil llega a casi alcanzar un índice VCR de 1 durante los años 2021 y 2022, demostrando un gran potencial en desarrollar una ventaja comparativa frente al mundo. Haciendo el análisis a nivel regional, los resultados son similares (gráfico 12).

Gráfico 11



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

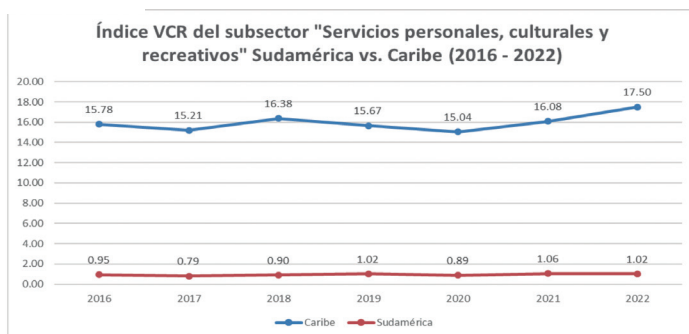
Gráfico 12



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

Sin embargo, es relevante resaltar que, si bien Sudamérica tiene un índice que refleja un potencial en ventajas comparativas; se queda muy por detrás al compararlo con otras regiones del mismo continente. El gráfico 13, muestra que el índice VCR de la región Caribe es inmensamente superior al sudamericano.

Gráfico 13

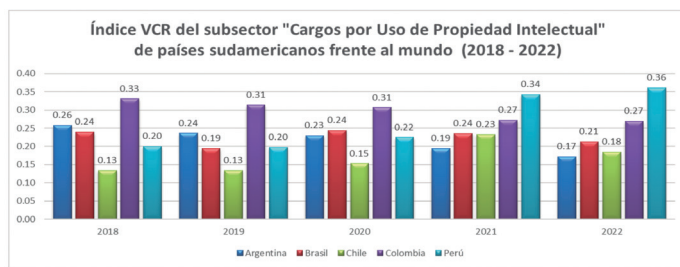


Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

B. Cargos por Uso de Propiedad Intelectual

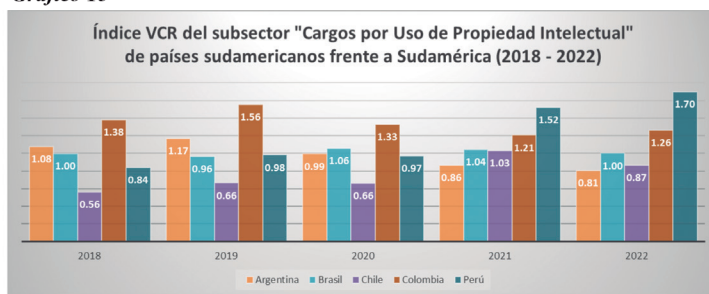
El subsector de “Cargos por uso de propiedad intelectual” abarca las regalías por patentes, marcas, derechos de autor (libros, software, obras cinematográficas y grabaciones sonoras), franquicias, licencias de reproducción o distribución y derechos conexos para presentaciones en vivo y transmisiones (UNCTAD, 2025). A nivel mundial, ningún país sudamericano supera un VCR de 0,5 (Gráfico 14); sin embargo, a escala regional Perú y Colombia alcanzan valores superiores a 1 (Gráfico 15), lo que evidencia ventajas comparativas reveladas en este subsector dentro de la Comunidad Andina.

Gráfico 14



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

Gráfico 15



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

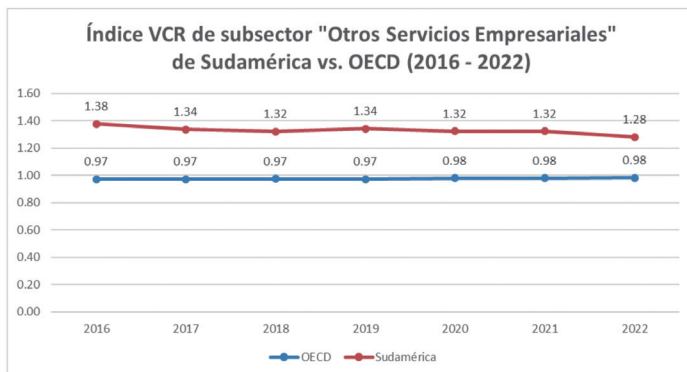
C. Otros Servicios Empresariales

Al momento de analizar el subsector de Otros servicios empresariales (OSE), los cuales abarcan servicios de investigación y desarrollo, consultoría profesional y de gestión, así como servicios técnicos, comerciales y otros servicios empresariales (UNCTAD, 2025), se encuentran resultados interesantes.

En el gráfico 16, se observa que la región Sudamérica posee un índice de ventaja comparativa en el periodo de análisis. Esto resultados pueden deberse más a los servicios de consultoría,

técnicos y comerciales que a los servicios de investigación y desarrollo.

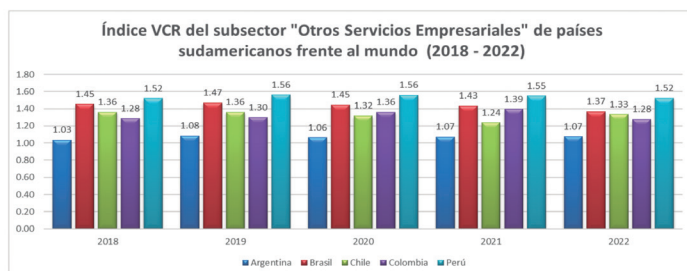
Gráfico 16



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

En el gráfico 17 se muestran los índices para cada país. En este caso, los índices VCR son muy similares entre sí, demostrando que Chile, Colombia y Perú sí poseen ventajas comparativas a nivel global en el subsector OSE.

Gráfico 17

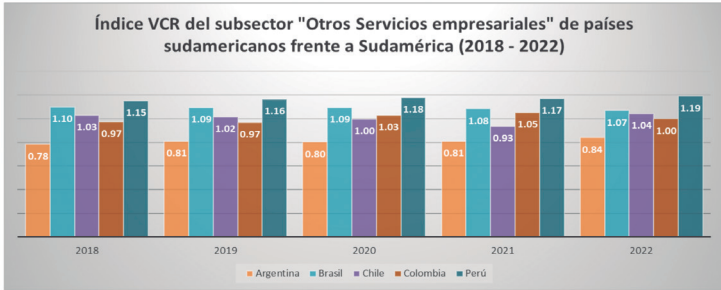


Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

El gráfico 18 muestra que los índices VCR continúan estando muy ajustados entre países cuando se hace un análisis

de ventajas comparativas a nivel regional. En este caso, Perú resalta por tener el índice VCR más elevado.

Gráfico 18



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

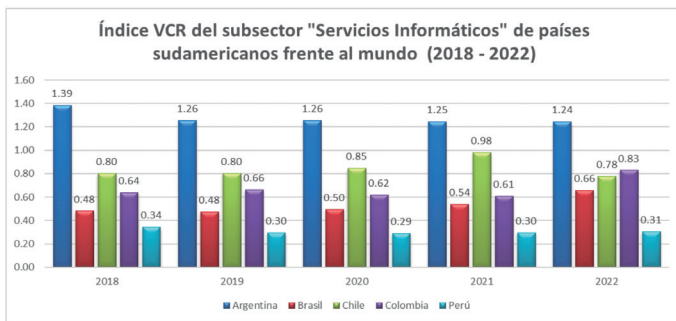
D. Servicios Informáticos

Este sector está compuesto por servicios relacionados con hardware y software, y servicios de procesamiento de datos (UNCTAD, 2025).

A nivel mundial, el único país de los cinco mostrados en este informe que tiene ventajas comparativas en SSI es Argentina (gráfico 19). De ahí le sigue Chile, que según el VCR estrictamente no posee ventajas comparativas, pero tiene un nivel cercano a uno.

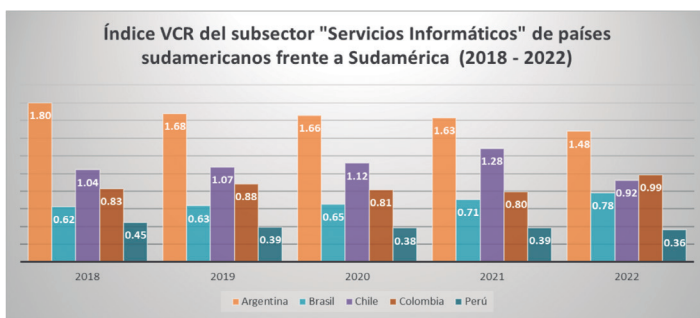
A nivel regional, las ventajas de estos dos países se hacen más evidentes. En el gráfico 20, se aprecia que tanto Argentina y Chile (y en cierto grado Colombia) tienen ventajas comparativas en los servicios informáticos en la región sudamericana. (mayor competitividad en este subsector, que países como Perú).

Gráfico 19



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

Gráfico 20



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADSTAT

6.1.3 Balance de los resultados del índice STRI

El análisis del índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) para los servicios basados en conocimiento en Sudamérica revela un panorama de potencial moderado pero muy diferenciado por país. En términos generales, la región ha gravitado alrededor de la unidad, lo que apunta a una especialización incipiente frente al resto del mundo. Sin embargo, Argentina y Brasil —con valores de VCR consistentemente superiores a 1 entre 2018 y 2022— han sido los únicos motores que elevan el promedio regional, mientras que Chile, Colombia

y Perú no alcanzan el umbral de ventaja comparativa y, por tanto, arrastran hacia abajo el indicador sudamericano.

La segmentación por subsectores revela que el desempeño en ventajas comparativas de los SBC sudamericanos es muy desigual. En Servicios Personales, Culturales y Recreativos (SPCR), Argentina y Colombia han superado el umbral de $VCR > 1$ durante gran parte del periodo, aunque Colombia pierde ese liderazgo a partir de 2020, mientras Brasil apenas roza la unidad. Frente al Caribe, sin embargo, Sudamérica muestra un rezago claro en SPCR. En Cargos por Uso de Propiedad Intelectual (CUPI), ningún país obtiene ventaja global ($VCR < 0,5$), aunque Perú y Colombia alcanzan $VCR > 1$ en el ámbito regional. Por su parte, Otros Servicios Empresariales (OSE) se mantienen como el subsector más robusto, con Chile, Colombia y Perú exhibiendo VCR globales > 1 . Finalmente, en Servicios Informáticos (SSI), Argentina es el único con ventaja global y Chile se le acerca, mientras que Perú queda rezagado tanto global como regionalmente.

En balance, los resultados ponen de manifiesto que, aunque Sudamérica cuenta con casos exitosos de especialización en ciertos SBC, la heterogeneidad interna y la brecha respecto a otras subregiones (como el Caribe) limitan el aprovechamiento pleno de ese potencial. Para avanzar, resulta clave que los países con VCR débiles profundicen sus ventajas emergentes —por ejemplo, a través de inversión en capital humano y desarrollo tecnológico— y que la región aprenda de las dinámicas más eficientes del Caribe. Sólo así se podrá traducir la especialización revelada en crecimientos sostenidos de las exportaciones de servicios basados en conocimiento.

6.2 Índice de Restricción del Comercio de Servicios

Esta sección presenta una recopilación y análisis de diversos documentos e informes publicados por la OCDE sobre los resultados del índice de Restricción del Comercio de Servicios (STRI).

En la primera parte, se examinan los hallazgos más relevantes identificados en los informes revisados, tanto a nivel sectorial como a nivel país, con especial énfasis en los resultados correspondientes al caso de Perú. La segunda parte se centra en el análisis del STRI para los SBC. Para ello, se adopta la definición propuesta por Giordano et. al. en el informe *Monitor de Comercio e Integración 2024*, publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

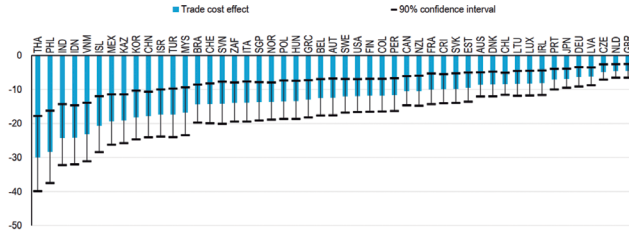
6.2.1 *Resultados generales del STRI*

Las barreras regulatorias al comercio de servicios —medidas por el STRI de la OCDE— continúan siendo elevadas e incluso han aumentado en algunos países, lo que genera desigualdades entre economías y sectores (OCDE, 2025a, pp. 7–8). En 2024, las reformas para reducir estos obstáculos avanzaron más lentamente que en 2023, aunque se registraron frecuentes ajustes en la regulación de inversión extranjera en servicios y en la movilidad temporal de proveedores, relajando parcialmente las estrictas condiciones de entrada para mitigar la escasez de talento (OCDE, 2025a, p. 9). Transporte, servicios profesionales y comunicaciones siguen siendo los subsectores más restrictivos. Según la OCDE, si los países recortaran su STRI a la mitad —alineándose con los mejores desempeños sectoriales— podrían ahorrar hasta 1 billón de dólares anuales en costos comerciales; en ese escenario, los miembros de la OCDE

reducirían sus costos en promedio un 11 % y las economías no miembros en un 21% (OCDE, 2025a, p. 16).

Gráfico 21

Repercusiones de las reformas políticas en los STRI sobre los costes comerciales. 2024 (en % del valor de las exportaciones)

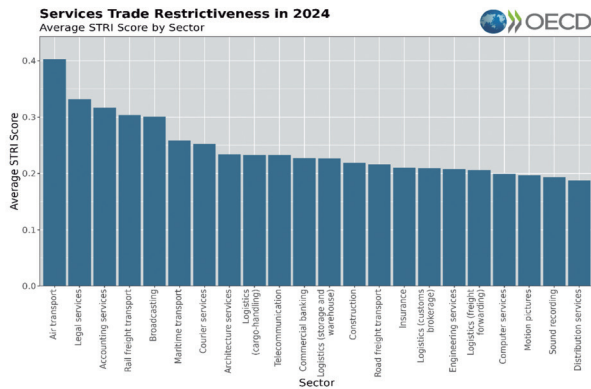


Fuente: OCDE, 2025a

A. Sectores

El Gráfico 22, realizado con el Explorador STRI de la OCDE, presenta un análisis del nivel de apertura por sectores para el año 2024. A nivel mundial, los sectores con mayores

Gráfico 22



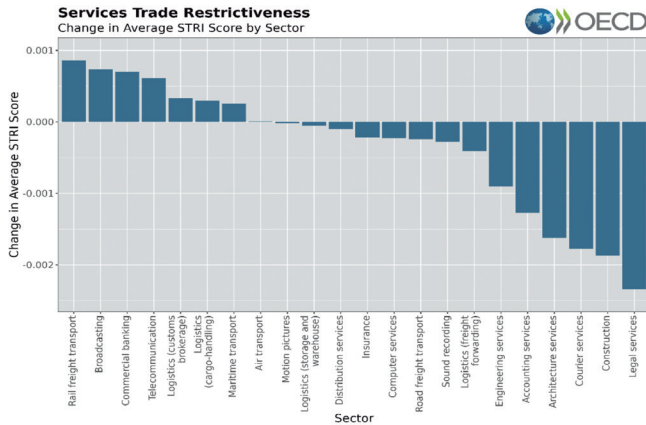
Fuente: OCDE, 2025a

Sin embargo, tal como se ve en el Gráfico 23, entre los sectores con mayores cambios restrictivos (de mayor a menor nivel de restricción) entre 2023 y 2024 se encuentran los servicios profesionales (legal, contable, etc.).

restricciones son el transporte aéreo, así como los servicios legales, contables y de auditoría. En contraste, los servicios de distribución, grabación de sonido y cinematografía se caracterizan por ser los más abiertos.

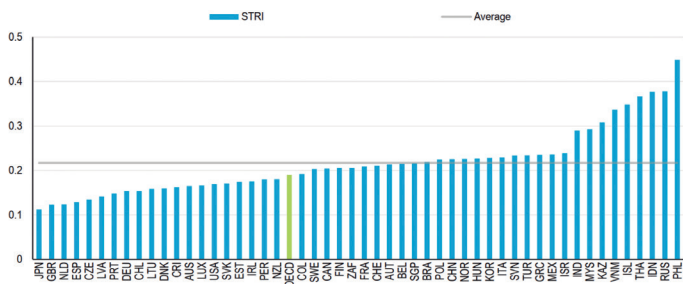
Sin embargo, tal como se ve en el Gráfico 23, entre los sectores con mayores cambios restrictivos (de mayor a menor nivel de restricción) entre 2023 y 2024 se encuentran los servicios profesionales (legal, contable, etc.).

Gráfico 23



B. Panorama internacional

En 2024, Japón, el Reino Unido y los Países Bajos lideran con los mercados de servicios más abiertos, seguidos por España, República Checa, Letonia, Portugal, Alemania, Chile y Lituania. Sin embargo, 31 de las 51 economías del índice mantienen restricciones superiores al promedio de la OCDE (OCDE, 2025b, p. 11). Entre estos países que se encuentran por encima del promedio se encuentran Colombia y Brasil.

Gráfico 24*Puntaje de STRI por país versus promedio global*

Fuente: OCDE, 2025a

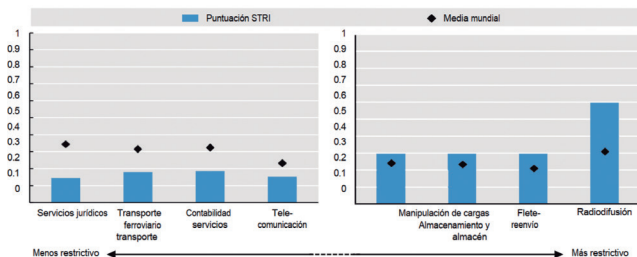
C. Perú

En 2024, el índice STRI de Perú se mantuvo por debajo del promedio de la OCDE y entre los más bajos de los países evaluados, con una ligera disminución respecto al año anterior (OCDE, 2025b, p. 1). Aunque el entorno regulatorio es relativamente favorable, persisten barreras en todos los sectores: la estancia inicial de proveedores de servicios se limita a menos de 12 meses, se exige residencia para miembros de directorios, se otorga preferencia a proveedores locales en contrataciones públicas y existen restricciones a la propiedad de bienes inmuebles por parte de extranjeros (OCDE, 2025b, p. 2).

El gráfico 25 muestra una comparación de los STRI de sectores en Perú con los STRI promedio a nivel mundial. Los servicios legales, el transporte ferroviario de carga, la contabilidad y las telecomunicaciones tienen las puntuaciones más bajas, mientras que la manipulación y almacenamiento logístico, el transporte de carga y la radiodifusión presentan las puntuaciones más altas (OCDE, 2025b, p. 4). Este patrón difiere de la tendencia

global, donde los servicios jurídicos, contables y de auditoría suelen ser los más restrictivos.

Gráfico 25



Fuente: OCDE, 2025b

6.2.2 STRI de los SBC

Para definir los sectores incluidos en los servicios basados en conocimiento (SBC) se adoptó la propuesta de Giordano et al. (2024, p. 118), que agrupa los SBC en: (i) cargos por uso de propiedad intelectual; (ii) software y servicios informáticos; (iii) servicios empresariales, profesionales y técnicos; y (iv) servicios personales, culturales y creativos. Con el objetivo de medir las barreras regulatorias mediante el índice STRI de la OCDE, estas categorías se empalmaron con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), base de datos del Explorador STRI.

Del cruce entre ambas clasificaciones —incluyendo la de Gayá para ampliar la cobertura— se seleccionaron siete subsectores CIIU representativos de SBC: contabilidad (692), arquitectura e ingeniería (71), servicios informáticos (62), servicios legales (691), producción cinematográfica (5911–5912) y grabación de sonido (5920) (OCDE, 2025b, pp. 47–49). Para

cada subsector se calculará el STRI promedio de Perú, Chile y Colombia, y se contrastará con el promedio de la OCDE.

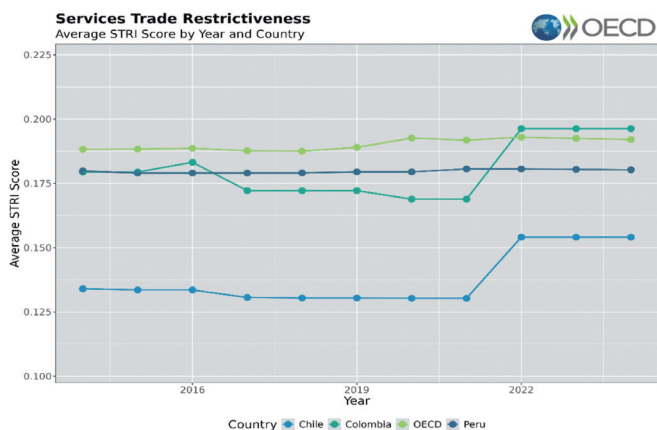
En la versión inicial del análisis se incluyeron también los códigos 591 y 601 (radiodifusión), pero el código 601 quedó fuera por corresponder mayoritariamente a servicios de transmisión —aire, cable o satélite— más que a actividades de producción de contenido (Naciones Unidas, 2008, pp. 208–211). El código 591 se mantuvo únicamente para las actividades de producción y distribución de películas.

Finalmente, es preciso reconocer las limitaciones del STRI: no contempla otros servicios que podrían clasificarse como SBC, tales como edición de libros (581), elaboración de programas informáticos (582), actividades auxiliares de servicios financieros (661–663), publicidad y estudios de mercado (73), servicios de enseñanza (85), atención sanitaria humana (86–88) o actividades creativas y de entretenimiento (90–91). Por tanto, los resultados de este índice ofrecen una imagen parcial de las barreras al comercio de todos los SBC posibles.

En el Gráfico 26, se presenta la evolución de diez años (2014–2024) del Índice STRI de todos los sectores de servicios, para los países de Chile, Colombia, Perú y el grupo OCDE.

Durante 2014–2023, los índices STRI de Perú, Chile y Colombia se mantuvieron por debajo del promedio de la OCDE, lo que refleja un entorno general de servicios relativamente abierto. No obstante, a partir de 2021 tanto Chile como Colombia registraron un aumento de sus barreras regulatorias, y en 2022 Colombia incluso superó el nivel medio de la OCDE. En contraste, el STRI de Perú experimentó variaciones mínimas a lo largo de la década.

Gráfico 26



Fuente: OCDE, 2025b

Al focalizar el STRI en los siete subsectores de SBC definidos —contabilidad, arquitectura e ingeniería, servicios informáticos, servicios legales, producción cinematográfica, grabación de sonido y consultoría— el Gráfico 27 muestra que la evolución de la restrictividad difiere según el país y el subsector, revelando áreas con barreras crecientes y otras con avances en la liberalización.

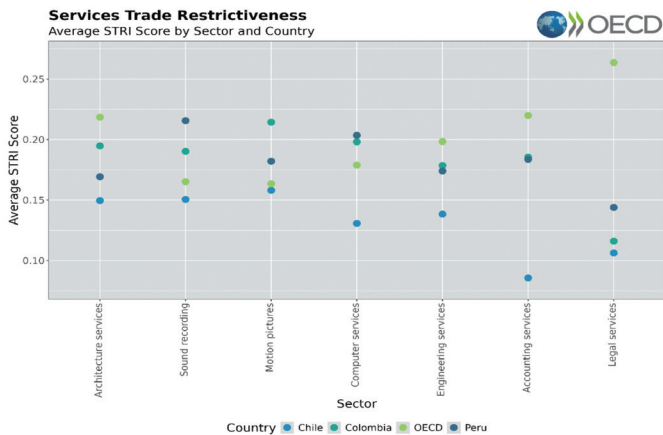
Los STRI de los SBC son menores que los STRI totales para los países andinos (por ejemplo, Chile pasa de tener un STRI total de 0.130 a un STRI de los SBC de 0.096). Caso contrario sucede para el grupo OCDE, presentando un mayor STRI de SBC que un STRI promedio de todos los servicios (0.192 de STRI total y 0.202 de STRI de SBC). Entonces, los sectores de SBC tendrían menores restricciones comerciales en los países andinos que en los países de la OCDE, y más restricciones en el comercio de otro tipo de servicios.

Gráfico 27



Fuente: OCDE, 2025b

Gráfico 28



Fuente: OCDE, 2025b

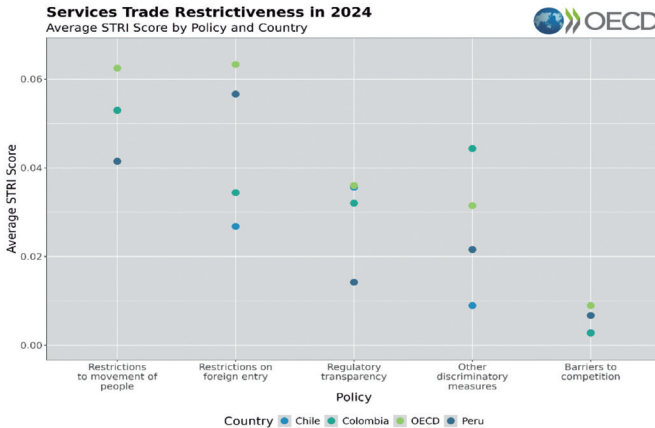
En el Gráfico 28, se observan las comparaciones para el año 2024 entre los índices STRI de los tres países, según cada sector de SBC. Se puede apreciar que, en general, los sectores SBC de

Chile tienen niveles muy bajos de restrictividad comercial, y todos por debajo de los valores STRI de Colombia, Perú y la OCDE. Este resultado ayuda a reafirmar su posición como uno de los diez países con menores barreras comerciales de servicios a nivel global.

Los tres países andinos presentan menores restricciones comerciales en el sector de servicios legales (STRI menores a 0.15). En cambio, a nivel OECD y mundial, las restricciones al comercio de servicios jurídicos son los más elevados

Finalmente, en el Gráfico 29, se observan que las dos principales políticas restrictivas que presentan los países andinos en el año 2024 son la Restricción el movimiento de personas y la Restricción a la entrada de extranjeros; mientras que la menor medida restrictiva es Barreras a la competencia.

Gráfico 29



Fuente: OCDE, 2025b

6.2.3 *Balance de los resultados del índice STRI*

El análisis del STRI de la OCDE para 2024 confirma que las barreras regulatorias al comercio de servicios siguen siendo elevadas y que los avances en su desmantelamiento han perdido impulso respecto al año anterior. Aunque se registraron flexibilizaciones puntuales en inversión extranjera y movilidad temporal de proveedores, la intensidad de las reformas resulta insuficiente frente al estancamiento observado en subsectores clave como transporte, servicios profesionales y comunicaciones. Este contraste entre ajustes regulatorios y persistencia de altos niveles de restricción subraya una dinámica de cambio parcial que, a escala global, podría traducirse en ahorros significativos si los países redujeran su STRI a la mitad.

Por otro lado, el perfil de apertura varía considerablemente entre economías y sectores. Mientras mercados como Japón, el Reino Unido y Países Bajos lideran con bajos niveles de restrictividad, la mayoría de las economías —incluidas Colombia y Brasil— mantienen barreras por encima del promedio de la OCDE. En el caso de Perú, el STRI se sitúa entre los más bajos, lo que revela una ventaja relativa, pero persisten obstáculos generales —como la limitación de estancia de proveedores y la preferencia a contratistas locales— que pueden frenar su plena inserción en el comercio internacional de servicios.

Al focalizar el análisis en los SBC, se observa que Chile, Colombia y Perú exhiben niveles de restrictividad inferiores a los del conjunto de la OCDE, especialmente en “Otros Servicios Empresariales” y servicios legales, donde las barreras son notoriamente bajas en comparación con el promedio mundial.

En balance, los resultados evidencian tanto oportunidades como desafíos. Por una parte, los países andinos cuentan con un

entorno regulatorio más abierto en ciertos SBC, lo que podría consolidarse como ventaja competitiva si se profundizan las reformas. Por otra, la elevada variabilidad sectorial y geográfica de las barreras obliga a diseñar políticas más segmentadas, orientadas a aliviar los cuellos de botella en los segmentos aun densamente regulados. Sólo así será posible aprovechar plenamente el potencial de los servicios basados en conocimiento y reducir las desigualdades comerciales entre regiones.

7. REFLEXIONES FINALES

El contraste entre los perfiles de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) y las barreras regulatorias medidas por el STRI pone de manifiesto una relación sistemática: los subsectores donde la región andina goza de menor restrictividad tienden a ser aquellos en los que también emergen ventajas comparativas más sólidas. Así, en “Otros Servicios Empresariales” (OSE) Chile, Colombia y Perú no solo registran VCR globales superiores a uno, sino que también exhiben STRI notablemente inferiores a los promedios de la OCDE. Esta conjunción sugiere que una menor carga regulatoria –en particular, la ausencia de requisitos excesivos de capital o de residencia para proveedores– facilita la especialización exportadora en actividades de consultoría, arquitectura, contabilidad y similares.

Por el contrario, los subsectores caracterizados por altos niveles de restricción suelen mostrar escasa o nula ventaja comparativa. En “Cargos por Uso de Propiedad Intelectual” (CUPI), donde ningún país sudamericano supera un VCR de 0,5, persisten barreras significativas que, según el STRI global, penalizan los flujos de regalías y licencias. De igual modo, sectores ligados a la radiodifusión y al transporte aéreo –entre los más cerrados a escala mundial– apenas evidencian especialización regional. Este patrón refuerza la idea de que los obstáculos regulatorios

no solo encarecen el comercio, sino que pueden desincentivar el desarrollo de capacidades productivas.

No obstante, la relación no es lineal ni uniforme. Argentina y Brasil mantienen VCR superiores a uno en Servicios Personales, Culturales y Recreativos (SPCR) y en Servicios Informáticos (SSI) pese a un grado de restrictividad que sigue siendo alto en varios mercados.

En conjunto, la presente investigación invita a interpretar la especialización exportadora de los SBC andinos como el resultado de una interacción compleja entre entornos regulatorios y capacidades productivas. La evidencia apunta a que la liberalización –reducción del STRI– favorece el despliegue de ventajas comparativas, pero no garantiza por sí sola el éxito en todos los subsectores. Para profundizar este balance, será necesario complementar el análisis cuantitativo con estudios de caso y evaluaciones de impacto que identifiquen las barreras más lesivas y las palancas institucionales capaces de fortalecer la competitividad regional.

En adición, es muy importante promover la exportación de servicios, como una forma de diversificar nuestras estructuras productivas e inserción exportadora; especialmente los SBC que tienen un importante potencial. Por los resultados encontrados, se requieren políticas diferenciadas e integrales por país y sectores. Asimismo, eliminar las restricciones externas que existen, para lo cual pueden tener un rol clave los acuerdos regionales de integración sudamericanos.

8. BIBLIOGRAFÍA

Arango Concha, A., y Gaviria Gómez, L.F. (2024). *Desafíos y oportunidades para Colombia en el campo de exportación*

- de servicios tecnológicos*. Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA).
- Bacovic, M., Andrijasevic, Z., y Cerovic Smolovic, J. (2022). Structural Changes and Growth in Europe: Are Knowledge-intensive Services Changing Paradigm of Expansion of Services as a Long-term Growth-diminishing Factor? *Ekonomicky casopis*.
- Bamber, P., y Fernández Stark, K. (2022). Agregar Valor en las Cadenas Globales de Recursos Naturales en el Caso Chileno. En A. Basco, A. Lopez, y R. Rozemberg, *Conocimiento de Exportación: La Era de los Servicios en América Latina* (pp. 17-77). INTAL, BID.
- BID. (2018). *Los servicios basados en conocimiento: ¿el futuro del desarrollo?* Disponible en: <https://conexionintal.iadb.org/2018/05/02/los-servicios-basados-en-conocimiento-el-futuro-deldesarrollo/>
- Cai, J., y Leung, P.S. (2009). The normalized revealed comparative advantage index. *Annals of Regional Science*.
- Castro Vergara, R.I., y Marquina Feldman, P. S. (2018). Impact of broadband uses on labour demand derived from the innovative behaviour of firms in creative industries. *Creative Industries Journal*.
- Chakrabartty, S.N., y Sinha, D. (2022). Composite Revealed Comparative Advantage Index: A Non-parametric Approach. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 15(30), 25-44. <https://doi.org/10.17015/ejbe.2022.030.05>
- Cooper, V.A., Lichtenstein, S., y Smith, R. (2007). Understanding knowledge transfer in web-based B2B IT support. En *ACIS 2007 Proceedings - 18th Australasian Conference on Information Systems*.
- Dávila-Vargas-Machuca, M. A., Moral-Pajares, E., & Muñoz-Guarasa, M. (2014). La Exportación De Servicios Intensivos en Conocimiento en Los Países De La Ocede. Análisis Empírico De Sus Determinantes. *Revista de Economía Mundial*, 38, 147-173.

- Foro Consultivo Científico y Tecnológico, AC. (2018, Octubre). *Servicios basados en conocimiento (SBC) para impulsar la competitividad y productividad en la economía mexicana*. Foro Consultivo Científico y Tecnológico, AC. <http://www.foroconsultivo.org.mx/>
- Gayá, R. (2017). *Automatización en servicios basados en el conocimiento: oportunidades y desafíos para las exportaciones argentinas*. Subsecretaría de servicios tecnológicos y productivos.
- Gayá, R. (2024). *Servicios basados en conocimiento (SBC) en Panamá: Oportunidades y retos para la internacionalización*. Gobierno de Panamá.
- Giordano, P., Campos, R., Gayá, R., y Michalczewsky, K. (2024). *Monitor de Comercio e Integración 2024: Desafiar la tendencia: El potencial de los servicios basados en conocimiento*. <https://doi.org/10.18235/0013235>
- Gómez Benítez, S.Y. (2018). *Exportaciones de servicios call center-Bogotá en el marco del TLC Colombia-Estados Unidos durante el período 2013-2017* (Trabajo de grado de pregrado). Universidad Cooperativa de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Comercio Internacional.
- Gutiérrez, O.R. (2017). *La exportación de servicios en el Perú: realidad y perspectivas* (Tesis de maestría). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). <http://hdl.handle.net/10757/622706>
- Jovanova, K. (2020). Sustainable governance and knowledge-based economy: prerequisites for sustainable development of the developing and transitional economies. *Athens journal of business & economics*.
- Kandilov, I.T., y Grennes, T. (2010). The determinants of service exports from Central and Eastern Europe. *Economics of Transition*, 18(4), 763-794.

- Kimura, F., y Lee, H.H. (2006). The gravity equation in international trade in services. *Review of World Economics*, 142, 92-121.
- Lineberry, R. (2019). Solve and Evolve: Practical Applications for Knowledge-Centered Service. En *SIGUCCS '19: Proceedings of the 2019 ACM SIGUCCS Annual Conference* (pp. 70-75). ACM. <https://doi.org/10.1145/3347709.3347793>
- Liu, B., y Gao, J. (2022). Normality in the distribution of revealed comparative advantage index for international trade and economic complexity. *Applied Sciences (Switzerland)*.
- López, A., Niembro, A., y Ramos, D. (2014). “La competitividad de América Latina en el comercio de servicios basados en el conocimiento”. *Revista Cepal*, 113. Disponible en: <https://bit.ly/3j6E5HH>
- López, D. (2015). Las estrategias de desarrollo económico del sector público en Chile: El caso de la exportación de servicios a partir de 1990.
- Loungani, P., Mishra, S., Papageorgiou, C., y Wang, K. (2017). World Trade in Services: Evidence from a New Dataset (IMF Working Paper No. 17/77). International Monetary Fund.
- Naciones Unidas. (2008). *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (CIIU), Revision 4*. United Nations. Disponible en https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev4e.pdf
- Nayyar, G., Hallward-Driemeier, M., y Davies, E. (2021). *At Your Service?: The Promise of Services-Led Development*. World Bank Publications.
- OCDE (2025a). *Índice de Restricción del Comercio de Servicios de la OCDE: Tendencias de Política hasta 2025*. Publicaciones de la OCDE, París. <https://doi.org/10.1787/9953845b-en>.
- OCDE (2025b). *Services Trade Restrictiveness Index: Peru*. OECD Publishing. Recuperado el 1 de abril de 2025, de https://www.oecd.org/en/publications/oecd-services-trade-restrictiveness-index-country-notes_4c1d2b0d-en/peru_94dc0fd9-en.html

- OCDE (n.d.). *Services trade restrictiveness index (STRI)*. OECD. Recuperado el 1 de abril de 2025, de <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/services-trade-restrictiveness-index.html>
- OCDE (sf). *Explorador STRI*. https://oecd-main.shinyapps.io/STRI_Explorer/ Explorador STRI. https://oecd-main.shinyapps.io/STRI_Explorer/
- Organización Mundial del Comercio (1991, 10 de julio). *Services Sectoral Classification List (MTN.GNS/W/120)*. World Trade Organization.
- Oyewole, P. (2016). Regional Competition in the International Market for Services: A Shift-Share Analysis. *Journal of Global Marketing*, 29(1), 3–14. <https://doi.org/10.1080/08911762.2015.1119918>
- Pelás, S. (2022). Innovación y Exportaciones en los Servicios Basados en Conocimiento en Colombia. En A. Basco, A. Lopez, y R. Rozemberg, *Conocimiento de Exportación: La Era de los Servicios en América Latina* (pp. 168-203). INTAL, BID.
- Ramos y López (2017). *Servicios basados en conocimiento y desarrollo en América Latina*.
- Rozemberg, R. & Gayá, R. (2019). Los servicios basados en el conocimiento en los países miembros de la ALADI. ALADI/SEC/Estudio 232.
- Scasserra, S., Jozami, M., y Mora, C. (2021). Nuevos servicios exportables a partir de la red 5G: ¿Cómo aprovecharlos para reducir la brecha de género? (NOTA TÉCNICA No IDB - TN – 2231). Banco Interamericano de Desarrollo.
- Seclen-Luna, J. P., y Moya-Fernández, P. (2022). Opening to the foreign market of the Peruvian KIBS? An analysis from the perception of their executive directors. *Ekonomiaz*.
- Stojkoski, Utkovski, y Kocarev. (2016). “The Impact of Services on Economic Complexity: Service Sophistication”.
- Ström, P., Alvstam, C., & Jones, A. (2016). Multilatinas and the growing service economy in Latin America. *Revue Européenne d’Economie et Management des Services*.

UNCTAD. (2022). *Digitalisation of services: What does it imply to trade and development?* United Nations



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.



LATIN AMERICAN
JOURNAL of 
TRADE POLICY

www.blackwell-sydney.com/laaj