

Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe **2026**

La importancia de las exportaciones de
servicios modernos y cómo promoverlas



NACIONES UNIDAS

CEPAL



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Utilice el enlace ubicado en la portada final de este PDF, que dirige a la versión oficial de la publicación en el sitio web de la CEPAL. Por favor, no cargue ni distribuya copias de este archivo en sitios web o plataformas externas.



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

<https://mailchi.mp/cepal/suscripciones-cepal>



Conozca nuestras redes sociales y otras fuentes de difusión en el siguiente enlace: <https://bit.ly/m/CEPAL>

Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe **2026**

La importancia de las exportaciones de
servicios modernos y cómo promoverlas



NACIONES UNIDAS

CEPAL

José Manuel Salazar-Xirinachs

Secretario Ejecutivo

María Daniela García

Directora de la División de Comercio Internacional e Integración

Sally Shaw

Directora de la División de Documentos y Publicaciones

Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe es una publicación anual de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La elaboración de la presente edición estuvo a cargo de Keiji Inoue, Oficial Superior de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional e Integración. Participaron en la redacción de los capítulos José Elías Durán, Areum Han, Javier Pérez Ibáñez, Nanno Mulder y Miryam Saade Hazin, funcionarios de la misma División.

Se agradecen los aportes de Sebastián Castresana, Jeannette Lardé y Javier Meneses, de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, y de Sebastián Herreros, de la Oficina de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL. Asimismo, se agradece la contribución de David Avila, Antonella Bisceglie, Sofía Boccanera, Bertille Chalumeau, Hein Jalving, Martin Kats, Tomás Kukulis, Gastón Rigollet y María Alonso Saralegui.

Además, se agradecen los comentarios recibidos de Vianka Aliaga, Sergio Riveros y Cecilia Vera.

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

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

Los límites y los nombres que figuran en los mapas incluidos en este documento no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

Publicación de las Naciones Unidas

ISBN: 978-92-1-155098-6 (versión pdf) • Número de venta: S.26.II.G.4 • LC/PUB.2026/13-P • Distribución: G

Copyright © Naciones Unidas, 2026 • Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago • S.2600490[S]

Notas explicativas:

Los tres puntos indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.

La raya indica que la cantidad es nula o despreciable.

La coma se usa para separar los decimales.

La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.

La barra puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2025/2026) indica que la información corresponde a un período de 12 meses que no necesariamente coincide con el año calendario.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos y los porcentajes presentados en los elementos gráficos no siempre suman el total correspondiente.

Esta publicación debe citarse como: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2026: la importancia de las exportaciones de servicios modernos y cómo promoverlas* (LC/PUB.2026/13-P).

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

Presentación	7
Síntesis	11
A. Cambios en el comercio mundial y regional en el nuevo escenario geopolítico	13
B. Exportación de servicios modernos: instrumentos, capacidades y lecciones aprendidas	16
Capítulo I	
Cambios en el comercio mundial y regional en el nuevo escenario geopolítico.....	21
Introducción.....	23
A. Diez tendencias del comercio mundial.....	23
B. El comercio mundial mantiene un dinamismo elevado en 2026	26
1. Comercio de bienes.....	26
2. Comercio de servicios.....	33
C. El transporte marítimo internacional experimenta nuevas disrupciones.....	38
D. Evolución reciente de la política comercial de los Estados Unidos hacia la región.....	43
1. Investigaciones en el marco de la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 de los Estados Unidos.....	43
2. Acuerdos de comercio recíproco	47
3. Revisión del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC).....	48
E. El comercio de la región continúa expandiéndose en 2026, pese a las tensiones geopolíticas y comerciales.....	49
1. Panorama general.....	49
2. Evolución reciente y perspectivas de los precios del comercio exterior de la región	52
3. Desempeño comercial por países	59
4. Desempeño comercial por principales socios	64
5. Proyecciones para 2026.....	66
F. Reflexiones finales	75
Bibliografía	76
Anexo I.A1	79
Anexo I.A2	81
Capítulo II	
Exportar servicios modernos: instrumentos, capacidades y lecciones aprendidas.....	83
Introducción.....	85
A. El papel de los servicios en las nuevas estrategias de desarrollo	85
1. Los servicios modernos: motores de crecimiento, empleo y productividad	86
2. El desempeño exportador de la región en los servicios modernos	91
B. Una estrategia integrada de promoción de las exportaciones de servicios modernos.....	94
1. La gobernanza público-privada como eje transversal	97
2. Condiciones habilitantes complementarias.....	99
3. Seguimiento y evaluación de las políticas de promoción.....	101
C. Promoción de las exportaciones: la credibilidad como activo estratégico.....	102
1. Organismos de promoción de las exportaciones	102
2. Instrumentos para promover las exportaciones de servicios modernos	104
D. Atracción de inversiones: del incentivo al entorno de confianza	110
1. Los organismos de atracción de inversiones	110
2. Los instrumentos de atracción de inversión extranjera directa	112
E. Desarrollo de talento humano.....	118
1. Organismos de desarrollo de talento humano.....	118
2. Instrumentos para el desarrollo de talento humano	119
F. Conclusiones y recomendaciones.....	123
Bibliografía	125
Anexo II.A1.....	128
Publicaciones recientes de la CEPAL.....	134

Cuadros

Cuadro I.1	Agrupaciones y países seleccionados: variación del valor de las importaciones de bienes según principales orígenes, enero a junio de 2026 respecto del mismo período de 2025.....	30
Cuadro I.2	China, Estados Unidos y la Unión Europea: variación del valor de las importaciones de bienes por sectores, enero-junio de 2026 respecto del mismo período de 2025.....	31
Cuadro I.3	Investigaciones iniciadas en los Estados Unidos en marzo de 2026 en el marco de la sección 301 de la Ley Comercial de 1974.....	43
Cuadro I.4	Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala: compromisos regulatorios y sobre seguridad económica asumidos en sus acuerdos de comercio recíproco con los Estados Unidos, 2026.....	47
Cuadro I.5	América Latina y el Caribe: variación interanual del valor del comercio de bienes y servicios según grandes sectores, primer semestre de 2023 a primer semestre de 2026.....	50
Cuadro I.6	América Latina y el Caribe: variación interanual de los índices de precios de los principales productos básicos exportados, enero-agosto de 2025 y 2026 y variación proyectada para 2026.....	56
Cuadro I.7	América Latina y el Caribe: variación interanual de los índices de precios de los principales productos importados, enero-agosto de 2025 y 2026 y variación proyectada para 2026.....	58
Cuadro I.8	América Latina y el Caribe (33 países): variación interanual del valor de las exportaciones e importaciones de bienes, primer semestre de 2025 y 2026.....	60
Cuadro I.9	América Latina y el Caribe (30 países): variación interanual del valor de las exportaciones e importaciones de servicios, primer semestre de 2025 y 2026.....	63
Cuadro I.10	América Latina y el Caribe: variación interanual del valor de las exportaciones e importaciones de bienes por principales socios, primer semestre de 2024, 2025 y 2026.....	65
Cuadro I.11	América Latina y el Caribe (33 países): variación proyectada del comercio de bienes según precio, volumen y valor, 2026.....	67
Cuadro I.12	América Latina y el Caribe (agrupaciones y países): variación proyectada del valor del comercio de servicios, 2026.....	72
Cuadro I.A1.1	América Latina y el Caribe: valor de las exportaciones e importaciones totales de bienes, 2024-2026.....	79
Cuadro I.A2.1	América Latina y el Caribe: valor de las exportaciones e importaciones de servicios, 2024-2026.....	81
Cuadro II.1	Bienes y servicios: diferencias en sus características intrínsecas.....	95
Cuadro II.2	Países seleccionados: instancias o mecanismos de articulación público-privada para el fomento de las exportaciones de servicios modernos.....	98
Cuadro II.3	América Latina y el Caribe (13 países): organismos de promoción de las exportaciones de servicios modernos.....	103
Cuadro II.4	Instrumentos de promoción de las exportaciones: implementación comparada en los sectores de bienes y servicios.....	104
Cuadro II.5	América Latina y el Caribe (14 países): organismos de atracción de inversiones y sus principales instrumentos vinculados a los servicios modernos.....	111
Cuadro II.6	América Latina y el Caribe (8 países): incentivos fiscales de los regímenes de zona franca y zonas económicas especiales.....	115
Cuadro II.7	América Latina y el Caribe (8 países): instituciones de formación profesional.....	118
Cuadro II.8	Recomendaciones de estrategias de promoción de las exportaciones de servicios modernos según el nivel inicial de capacidades exportadoras.....	124
Cuadro II.A1.1	Países seleccionados: instrumentos de política para el desarrollo de las exportaciones de servicios modernos.....	128

Gráficos

Gráfico 1	América Latina y el Caribe (33 países): variación proyectada del valor de las exportaciones de bienes, 2026.....	15
Gráfico 2	Regiones y economías seleccionadas del mundo: estructura sectorial del valor agregado, 1970-2024.....	17
Gráfico I.1	Mundo, agrupaciones y países seleccionados: variación del volumen de las exportaciones e importaciones de bienes, enero a junio de 2026 respecto del mismo período de 2025.....	27
Gráfico I.2	Mundo, China, Estados Unidos y zona del euro: variación interanual del volumen de las exportaciones e importaciones de bienes, octubre de 2025 a junio de 2026.....	28

Gráfico I.3	Variación anual del valor de las exportaciones mundiales de servicios comerciales, por categorías, promedio 2015-2019, 2024, 2025 y primer trimestre de 2026.....	33
Gráfico I.4	Regiones y países seleccionados: variación interanual de las exportaciones de servicios comerciales por categorías, 2024 a primer trimestre de 2026.....	34
Gráfico I.5	Mundo y regiones seleccionadas: variación del número de llegadas de turistas internacionales, 2024 a primer trimestre de 2026.....	36
Gráfico I.6	Indicadores de disrupciones en las cadenas de suministro, enero de 2020 a junio de 2026.....	40
Gráfico I.7	Mundo y América Latina y el Caribe: variación del comercio marítimo internacional en contenedores y evolución del índice de fletes.....	41
Gráfico I.8	Índice de conectividad del transporte marítimo de línea por región, enero de 2019 a junio de 2026.....	42
Gráfico I.9	Estados Unidos: arancel promedio ponderado por importaciones, enero de 2025 a julio de 2026.....	44
Gráfico I.10	Brasil: distribución de las exportaciones de bienes sujetas a aranceles adicionales en los Estados Unidos según el nivel arancelario que enfrentan, 2026.....	45
Gráfico I.11	América Latina y el Caribe (19 países): arancel promedio ponderado de los Estados Unidos, 21 y 24 de julio de 2026.....	46
Gráfico I.12	Estados Unidos: saldo comercial con el Canadá y México, 2014-2025.....	48
Gráfico I.13	América Latina y el Caribe: variación interanual del valor del comercio de bienes por grandes sectores, enero de 2024 a agosto de 2026.....	50
Gráfico I.14	América Latina y el Caribe: variación interanual del valor del comercio de servicios por grandes sectores, primer trimestre de 2024 a segundo trimestre de 2026.....	51
Gráfico I.15	América Latina y el Caribe: evolución de los índices de precios del comercio exterior, enero de 2023 a agosto de 2026.....	59
Gráfico I.16	América Latina y el Caribe: variación anual del comercio de bienes, 2015-2025 y proyección para 2026.....	66
Gráfico I.17	América Latina y el Caribe: variación proyectada del valor del comercio de bienes según principales socios y sectores económicos, 2026.....	70
Gráfico I.18	América Latina y el Caribe: variación proyectada de los términos de intercambio, 2026.....	71
Gráfico I.19	América Latina y el Caribe: variación del valor del comercio de servicios y contribución de sus principales componentes, 2015-2025 y proyección para 2026.....	71
Gráfico II.1	Países, regiones y agrupaciones de países seleccionados: composición del producto interno bruto (PIB) por sectores, 2005, 2015 y 2023.....	87
Gráfico II.2	Países, regiones y agrupaciones de países seleccionados: composición del empleo por sectores, 2005, 2015 y 2023.....	87
Gráfico II.3	América Latina y el Caribe y mundo: productividad de la industria y los servicios, 2000-2024.....	88
Gráfico II.4	América Latina y el Caribe (7 países): promedio de años de estudio de los trabajadores en 2024 y proporción de las exportaciones en el valor bruto de producción en el período 2015-2022.....	90
Gráfico II.5	América Latina (7 países): participación de los servicios modernos en el valor de las exportaciones de agricultura, minería y manufactura, 2012 y 2022.....	91
Gráfico II.6	América Latina y el Caribe y mundo: índice de exportaciones de servicios modernos y tradicionales, 2005-2024.....	92
Gráfico II.7	Países seleccionados: participación de los servicios modernos y tradicionales en las exportaciones de servicios, según producto interno bruto (PIB) per cápita, 2024.....	93
Gráfico II.8	América Latina y el Caribe (28 países): exportaciones de servicios modernos en 2024 y tasa media anual de crecimiento en el período 2005-2024.....	94
Recuadros		
Recuadro I.1	La inteligencia artificial y el nuevo impulso de los servicios de telecomunicaciones e informática.....	37
Recuadro I.2	El comercio de minerales críticos: auge de la demanda y oportunidades para América Latina y el Caribe.....	52
Recuadro II.1	Malasia: una estrategia digital coordinada para la exportación de servicios.....	100
Recuadro II.2	Apoyo público a la venta de servicios en mercados especializados: los casos de Egipto y Malasia.....	109
Recuadro II.3	Formación masiva de talento digital mediante alianzas público-privadas: Egipto y Malasia.....	121

Diagramas

Diagrama 1	Diez tendencias que están transformando el comercio mundial.....	13
Diagrama II.1	Los tres pilares de la estrategia integrada para la promoción de las exportaciones de servicios modernos	96
Diagrama II.2	Condiciones habilitantes complementarias a la estrategia integrada de promoción de las exportaciones de servicios modernos	99
Diagrama II.3	Pirámide de instrumentos de promoción de las exportaciones de servicios modernos según la intensidad operativa requerida	105
Diagrama II.4	Ciclo de vida de la inversión en servicios modernos e instrumentos institucionales asociados	113
Diagrama II.5	Ciclo de vida de las competencias para los servicios modernos	120

Mapa

Mapa I.1	Reconfiguración de rutas marítimas hacia el cabo de Buena Esperanza	39
----------	---	----

Presentación

En esta edición de *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2026* se examinan la redefinición del comercio mundial y sus implicaciones para la región, y cómo las exportaciones de servicios modernos pueden contribuir a la transformación productiva en la región. Estos ejes se desarrollan en los dos capítulos que componen el documento.

En el primer capítulo se analiza la coyuntura del comercio mundial y regional. Se plantean diez tendencias que están redefiniendo el comercio mundial, entre las que destacan el fortalecimiento de las políticas industriales, la instrumentalización de la política comercial, la reconfiguración de las cadenas de valor, el creciente peso de los servicios y la digitalización, la mayor demanda de minerales críticos y otros recursos estratégicos, y la creciente relevancia de las regulaciones ambientales. Todas estas tendencias se desarrollan en un contexto de acortamiento de los ciclos económicos, reconfiguración de las cadenas de valor y fortalecimiento del comercio Sur-Sur. En este contexto, el comercio mundial ha mantenido un importante dinamismo durante 2026, con un creciente protagonismo de las economías de Asia. El comercio exterior de América Latina y el Caribe también exhibió un gran dinamismo durante el primer semestre de 2026, impulsado por el repunte de los precios de los productos básicos y por el aumento de los volúmenes exportados. En particular, se destacó la fuerte expansión de los intercambios con Asia. Para el conjunto de 2026 se proyecta que el aumento del valor del comercio de bienes y de servicios de la región supere al registrado en 2025.

En el segundo capítulo se examina el creciente papel de los servicios modernos como motor de crecimiento, empleo y transformación productiva, en un contexto en que la manufactura ha perdido capacidad para generar empleo a gran escala y las tecnologías digitales han ampliado las posibilidades de comerciar servicios internacionalmente. Aunque sus exportaciones han mostrado un fuerte dinamismo, América Latina y el Caribe aún mantiene una participación reducida en el comercio mundial de estos servicios. Se examinan, además, experiencias de países de la región y de otras economías para definir buenas prácticas e instrumentos en tres ámbitos complementarios: la promoción de exportaciones, la atracción de inversión extranjera directa y el desarrollo del talento humano, articulados mediante una gobernanza público-privada que otorgue coherencia y continuidad a las políticas.

Síntesis

- A. Cambios en el comercio mundial y regional en el nuevo escenario geopolítico
- B. Exportación de servicios modernos: instrumentos, capacidades y lecciones aprendidas

A. Cambios en el comercio mundial y regional en el nuevo escenario geopolítico

El comercio mundial está experimentando una profunda reconfiguración centrada en la seguridad económica, la resiliencia y la sostenibilidad. Esta reconfiguración se manifiesta en diez tendencias marcadas (véase el diagrama 1). En este nuevo panorama, las tensiones geopolíticas y la competencia por el liderazgo en el ámbito de las tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial (IA) y los semiconductores, han impulsado un resurgimiento de las políticas de desarrollo productivo y una reorganización geográfica de las cadenas de valor. Por una parte, la reconfiguración en curso del comercio mundial impulsa la rápida expansión del comercio de servicios digitales y eleva el valor estratégico de una infraestructura logística resiliente y de los minerales críticos; por otra, esa reconfiguración incorpora de forma transversal criterios ambientales y requisitos regulatorios de sostenibilidad y transición energética para el acceso a los mercados. Además, se fortalecen los flujos comerciales entre economías en desarrollo (comercio Sur-Sur) y ganan importancia las agrupaciones de integración regional, en un contexto caracterizado por la mayor incertidumbre, los ciclos económicos más cortos e impredecibles, la fragmentación geoeconómica y el debilitamiento del sistema multilateral de comercio.

Diagrama 1

Diez tendencias que están transformando el comercio mundial



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

En este escenario marcado por la incertidumbre y las tensiones geopolíticas y geoeconómicas, el comercio ha mantenido, sin embargo, un notable dinamismo. El volumen del comercio mundial de bienes creció un 5,5% en el primer semestre de 2026. Esto supone una tasa muy superior a la proyectada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) para todo el año (1,9%). China y otras economías en desarrollo de Asia lideraron este crecimiento, que estuvo impulsado en gran medida por la elevada demanda de componentes electrónicos asociada al auge de las inversiones en IA. Por otro lado, se observa un proceso de reconfiguración geográfica de los flujos comerciales impulsado por las rivalidades geopolíticas. En particular, durante el primer semestre de 2026, se mantuvo una

tendencia descendente en las importaciones de bienes de los Estados Unidos desde China, mientras que aumentaron marcadamente sus compras desde los países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) y la República de Corea.

El comercio mundial de servicios, por su parte, continuó creciendo más rápido que el de mercancías, y alcanzó los 9,6 billones de dólares en 2025, con una expansión promedio anual del 6,6% en la última década. Este dinamismo seguía estando liderado por los servicios modernos vinculados a las tecnologías digitales, la IA, los servicios empresariales y las actividades intensivas en conocimiento. Asia destacó como la región más dinámica, impulsada por China y la India. En cambio, se observó una desaceleración en el crecimiento de los servicios de transporte a causa del incremento del costo asociado a las tensiones geopolíticas, mientras que el turismo avanzó a un ritmo más moderado tras recuperar los niveles previos a la pandemia.

Durante la primera mitad de 2026, el transporte marítimo internacional experimentó interrupciones debido al conflicto en la República Islámica del Irán y sus alrededores a la persistencia de tensiones en el mar Rojo, lo que ha afectado simultáneamente a los estrechos de Ormuz y Bab el-Mandeb, dos puntos críticos del comercio mundial. Estas interrupciones obligaron a desviar rutas hacia el cabo de Buena Esperanza, con el consiguiente aumento de los tiempos de tránsito, los costos operativos, las primas de seguro y las emisiones, y la reducción de la capacidad efectiva de la flota y la fiabilidad de los servicios marítimos. Aunque el comercio mundial de contenedores continuó creciendo, las ineficiencias logísticas y la incertidumbre geopolítica impulsaron un fuerte aumento del costo de los fletes. Pese a ello, el comercio marítimo se mostró resiliente.

Durante 2026, los Estados Unidos han seguido empleando la política comercial como herramienta geoeconómica. Los aranceles recíprocos anulados por la Corte Suprema se sustituyeron con nuevos gravámenes derivados de argumentos sobre prácticas comerciales y trabajo forzoso. Dentro de la región, el Brasil es el país sujeto actualmente a los mayores aranceles de los Estados Unidos. Por otra parte, el 1 de julio, tras sus primeros seis años de vigencia, se inició la revisión del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC), y todavía hay una gran incertidumbre respecto a los resultados de esa revisión. Este proceso trasciende el ámbito estrictamente comercial e incorpora temas de política industrial, seguridad económica y cadenas de suministro, en el marco del objetivo estadounidense de reducir el espacio para los productos e inversiones chinas en América del Norte.

Los flujos comerciales de América Latina y el Caribe se han mostrado muy dinámicos durante 2026. En el primer semestre del año, el valor del comercio total de bienes y servicios de la región aumentó un 18% en el caso de las exportaciones y un 13% en el de las importaciones, en comparación con el mismo período de 2025. Este sólido desempeño estuvo liderado por el comercio de bienes, donde las exportaciones crecieron un 20% y las importaciones un 14% durante los primeros seis meses del año. El comercio regional de servicios creció a tasas interanuales del 8% por el lado de las exportaciones y del 9% por el de las importaciones durante el mismo período.

El favorable desempeño exportador de América Latina y el Caribe en 2026 ha estado respaldado por un fuerte aumento del precio de los productos básicos. Entre enero y agosto, el índice agregado de precios de exportación subió un 23,5% respecto del mismo período de 2025, y se proyecta un incremento del 20,4% para el conjunto del año. El principal impulso proviene de los minerales y metales, cuyos precios aumentarían un 31,6%, con alzas destacadas del cobre, el oro, la plata y el estaño. El crecimiento de las exportaciones regionales también refleja los mayores volúmenes exportados, especialmente en México, cuyas exportaciones manufactureras representan más del 40% del total regional.

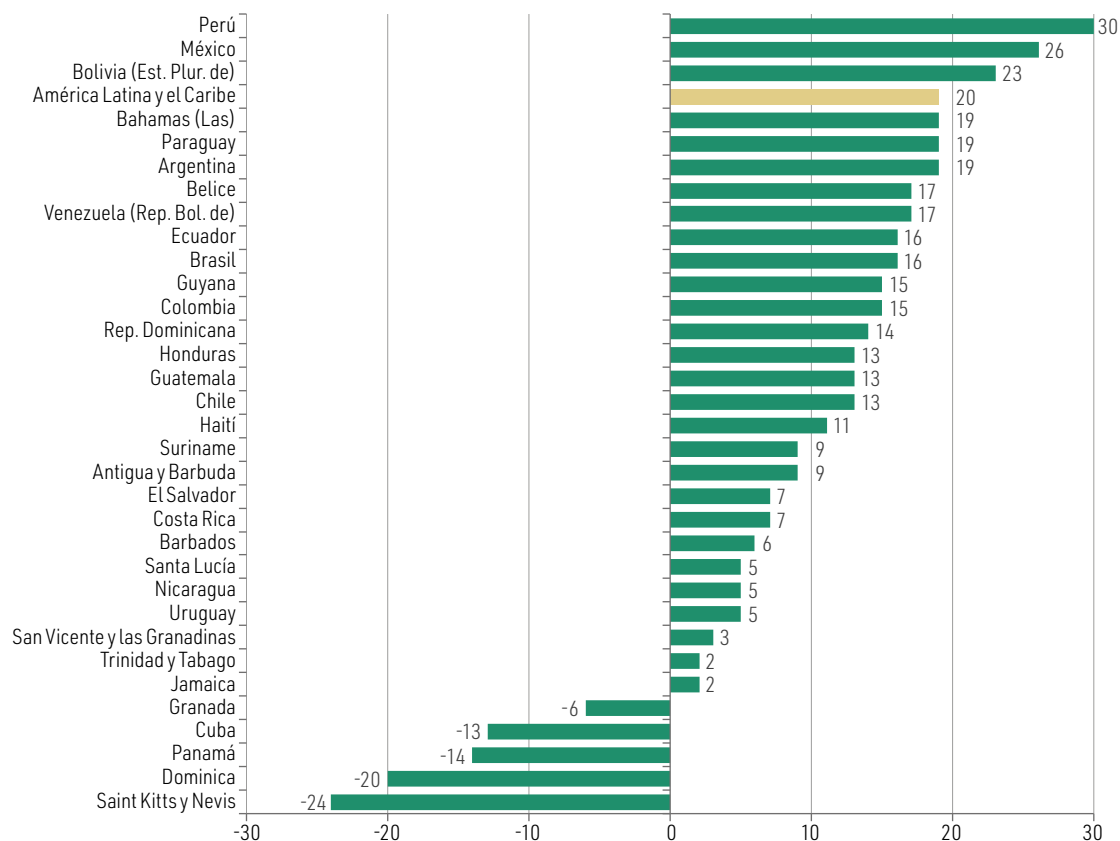
Las proyecciones para 2026 del comercio de bienes de la región son muy positivas. Se espera que el valor total de sus exportaciones de bienes crezca un 20%, impulsado por un alza del 11% en los precios y del 9% en el volumen. Esta expansión marcaría seis años consecutivos de crecimiento

del volumen exportado por la región. Por su parte, se proyecta que las importaciones regionales de bienes crezcan un 16% en valor, impulsadas por una expansión del 12% en el volumen y un aumento del 4% en los precios. El dinamismo de las importaciones refleja una recuperación del consumo interno y una creciente demanda de insumos intermedios y bienes de capital.

En línea con las favorables proyecciones para el conjunto de la región, se proyecta que 28 de los 33 países que la componen registren alzas en el valor de sus exportaciones de bienes en 2026, que alcanzarían los dos dígitos en 16 de ellos (véase el gráfico 1). Geográficamente, las exportaciones de la región están experimentando un importante realineamiento en favor de socios asiáticos. Se proyecta que en 2026 las exportaciones a Asia (sin incluir China) lideren el crecimiento con una expansión del 32% de su valor, seguidas por los envíos a los Estados Unidos (24%), la Unión Europea (20%), y China (19%). Las exportaciones intrarregionales crecerían solo un 8%. Con esto, la participación del comercio intrarregional en las exportaciones totales caería del 14% en 2025 al 13% en 2026. En contrapartida, Asia aumentaría su participación en las exportaciones totales del 22% al 24%.

Gráfico 1

América Latina y el Caribe (33 países): variación proyectada del valor de las exportaciones de bienes, 2026
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial.

Se proyecta que los términos de intercambio de América Latina y el Caribe aumenten un 6% en 2026, debido a un crecimiento mayor de los precios de exportación que los de importación. Las ganancias más grandes se concentrarían en el Perú, la República Bolivariana de Venezuela, el Estado Plurinacional de Bolivia, Jamaica, Trinidad y Tabago y Guyana, impulsadas principalmente por el alza de los hidrocarburos y otros productos básicos. En contraste, varias economías de Centroamérica y el Caribe,

especialmente las importadoras netas de energía y alimentos, registrarían mejoras limitadas o deterioros, ya que el aumento del costo de los combustibles y los insumos importados superaría el crecimiento de sus precios de exportación.

En cuanto al comercio de servicios, se proyecta una trayectoria positiva para la región en 2026, con un crecimiento del 11% en las exportaciones y del 9% en las importaciones impulsado por la recuperación de la economía mundial, la expansión del comercio de bienes y el repunte sostenido del turismo. A diferencia de los años posteriores a la pandemia, el dinamismo estará liderado por los servicios tradicionales, especialmente de transporte y viajes, mientras que los servicios modernos crecerán a un ritmo más moderado.

La evolución del comercio exterior de América Latina y el Caribe en 2026 refleja las transformaciones geoeconómicas y geopolíticas en curso. La reorganización de las cadenas globales de valor, el aumento de la demanda de minerales críticos y la expansión de las políticas industriales en las economías avanzadas están generando nuevas oportunidades y desafíos para la región. Al mismo tiempo, las grandes potencias utilizan cada vez más instrumentos comerciales, tecnológicos y financieros como herramientas de competencia estratégica, lo que obliga a los países latinoamericanos y caribeños a incorporar consideraciones geopolíticas en sus estrategias de desarrollo, comercio e integración.

En este contexto, la región se está beneficiando de la creciente valoración internacional de sus recursos naturales, especialmente los vinculados a la transición energética, la seguridad alimentaria y las energías limpias. Sin embargo, el principal reto es no aumentar solo las exportaciones de materias primas, sino también aprovechar estos recursos para impulsar actividades con mayor valor agregado, y ligadas a la innovación y el desarrollo tecnológico. Asimismo, la reconfiguración de las cadenas globales de valor podría crear oportunidades para profundizar la inserción internacional de la región mediante mayores flujos de comercio, inversión, tecnología y cooperación productiva.

Ante un escenario internacional más fragmentado e incierto, la integración regional adquiere una importancia renovada. El fortalecimiento de la infraestructura, la logística, la convergencia regulatoria y las cadenas regionales de valor, junto con la facilitación del comercio, pueden mejorar la resiliencia económica y la competitividad de la región. En definitiva, la coyuntura comercial favorable de 2026 ofrece una oportunidad para articular políticas comerciales, industriales, tecnológicas y de inversión que permitan construir una inserción internacional más diversificada, sostenible y productiva, capaz de generar empleo de calidad y crecimiento a largo plazo.

B. Exportación de servicios modernos: instrumentos, capacidades y lecciones aprendidas

Como se explica en la primera parte, las políticas de desarrollo productivo han vuelto a ocupar un lugar central en las estrategias de desarrollo, y las orientadas a los servicios comienzan a adquirir una importancia creciente. Frente a la persistencia de la baja capacidad para crecer, la alta desigualdad y la gobernanza poco efectiva, América Latina y el Caribe necesita políticas capaces de transformar su estructura productiva y de promover actividades con potencial para competir en la economía mundial.

Sin embargo, el contexto productivo y tecnológico en el que deben formularse estas políticas es muy diferente del que acompañó a los procesos de industrialización del siglo XX. La automatización y la robotización redujeron la demanda de mano de obra de la producción manufacturera, mientras que su creciente sofisticación tecnológica elevó las capacidades necesarias para competir internacionalmente. Al mismo tiempo, la mayor competencia mundial y las actuales tensiones comerciales hacen más difícil reproducir las estrategias basadas exclusivamente en la manufactura orientada a la exportación. Por ello, la literatura reciente advierte sobre el riesgo de

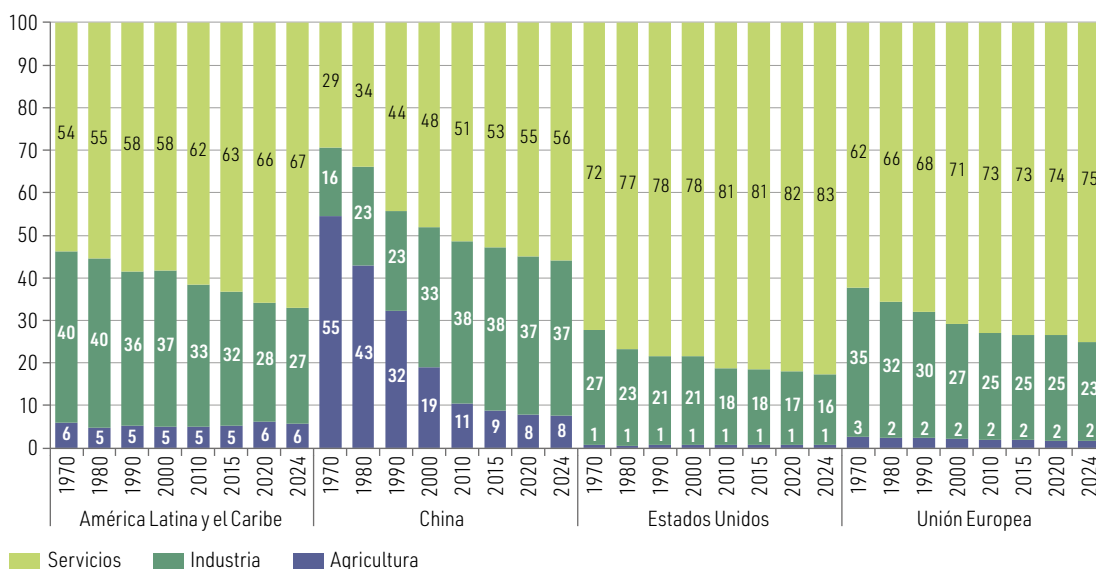
que, en algunos países en desarrollo, la expansión industrial genere enclaves altamente productivos e integrados internacionalmente, pero con una capacidad limitada para absorber el grueso de la fuerza laboral.

Paralelamente, la digitalización está transformando las posibilidades de desarrollo del sector de los servicios. Actividades que históricamente se consideraban no transables pueden realizarse a distancia, con acceso a los mercados internacionales. Algunos servicios comienzan así a compartir atributos tradicionalmente asociados con la manufactura, como su facilidad de transacción —o transabilidad— más allá de las fronteras nacionales, las economías de escala, la innovación y los encadenamientos con otros sectores. Este proceso no supone sustituir una estrategia de industrialización por otra basada exclusivamente en los servicios. Por el contrario, significa ampliar el campo de acción de las políticas de desarrollo productivo, y plantea la necesidad de construir complementariedades entre la agricultura, la minería, la manufactura y los servicios.

Como muestra el gráfico 2, durante las últimas décadas los servicios han incrementado su participación en el valor agregado de las principales economías y regiones, mientras que se ha reducido la de la industria. En América Latina y el Caribe, entre 1970 y 2024, la participación de los servicios aumentó del 54% al 67% del valor agregado, y la de la industria disminuyó del 40% al 27%. Esta tendencia también se observa, en distinta medida y con puntos de partida diferentes, en China, los Estados Unidos y la Unión Europea. Sin embargo, una parte importante del valor agregado generado por los servicios continúa correspondiendo a actividades no transables o con posibilidades limitadas de comercialización internacional. Esto exige no solo fortalecer las políticas de desarrollo productivo, sino también reconsiderar las características específicas del sector de servicios, junto con sus instrumentos y las formas de gobernanza en las que se apoya.

Gráfico 2

Regiones y economías seleccionadas del mundo: estructura sectorial del valor agregado, 1970-2024
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Naciones Unidas. *National Accounts Main Aggregates Database* valores a precios constantes de 2020.

Nota: Los sectores se construyen a partir de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU) de la siguiente manera: “agricultura” comprende agricultura, caza, silvicultura y pesca (secciones A y B); “industria” comprende minería, manufacturas y servicios públicos (secciones C a E), y construcción (sección F); “servicios” comprende comercio mayorista y minorista, restaurantes y hoteles (secciones G y H), transporte, almacenamiento y comunicaciones (sección I), y las demás actividades (secciones J a P).

En este universo heterogéneo, resultan interesantes en particular los servicios modernos —como los servicios empresariales, profesionales, financieros, audiovisuales, creativos, de tecnologías de la información, y de investigación y desarrollo—, ya que su intensidad en conocimiento, creciente transabilidad y capacidad de generar divisas los convierten en una alternativa para diversificar las exportaciones y aliviar la restricción externa. Asimismo, funcionan cada vez más como insumos de otras actividades: la incorporación de *software*, ingeniería, logística, diseño, servicios financieros, investigación y gestión de datos puede elevar la productividad y la competitividad de las exportaciones agrícolas, mineras y manufactureras.

Esta oportunidad debe evaluarse con cautela. Los servicios modernos no reproducen automáticamente las virtudes históricas de la manufactura. Las actividades de mayor productividad y potencial exportador suelen demandar trabajadores altamente calificados y pueden generar relativamente poco empleo para trabajadores con menores niveles educativos. La experiencia internacional muestra, además, que el crecimiento basado en los servicios puede llevar a una distribución desigual de sus beneficios entre distintos grupos de ingreso y territorios. Por ello, una estrategia de desarrollo basada en los servicios debe combinar el impulso a actividades modernas y transables con políticas que fortalezcan sus encadenamientos productivos, amplíen el acceso al talento y difundan sus ganancias de productividad al resto de la economía.

Para América Latina y el Caribe, el desafío adquiere especial relevancia. Los servicios representan en la actualidad alrededor de dos tercios del producto y del empleo regional, pero su elevada participación no se ha traducido automáticamente en mayores niveles de productividad. Asimismo, pese a que las exportaciones regionales de servicios modernos crecieron con fuerza durante las últimas dos décadas, con un aumento de más de 3,5 veces su valor, frente a alrededor de 1,6 veces los servicios tradicionales, la región todavía representa solo el 2% de las exportaciones mundiales de estos servicios. También existe una marcada heterogeneidad entre países: mientras algunas economías han desarrollado capacidades destacadas en el ámbito de los servicios empresariales, informáticos y profesionales, otras continúan especializadas principalmente en actividades tradicionales como viajes y transporte.

En esta brecha entre potencial y desempeño se encuentra precisamente el espacio para las políticas de desarrollo productivo, que pueden organizarse en torno a tres pilares complementarios: la promoción de exportaciones, la atracción de inversión extranjera directa (IED) y el desarrollo del talento humano, con una coordinación público-privada. Esta coordinación resulta especialmente importante porque, en actividades caracterizadas por rápidos cambios tecnológicos y mercados en permanente transformación, el Estado difícilmente puede detectar por sí solo los obstáculos y las oportunidades. Sin embargo, la interacción sistemática con empresas, asociaciones sectoriales, instituciones educativas y otros actores permite descubrir restricciones, ajustar instrumentos y generar procesos continuos de aprendizaje institucional.

Los tres pilares se sustentan sobre un conjunto de condiciones habilitantes, entre ellas, un marco regulatorio que facilite el comercio de servicios, normas compatibles con los estándares internacionales en materia digital, acuerdos comerciales con disciplinas modernas sobre servicios y comercio digital, e infraestructura digital adecuada para el suministro transfronterizo de servicios.

En el capítulo II, se examinan las estrategias e instrumentos utilizados por distintos países para impulsar las exportaciones de servicios modernos con el propósito de reconocer buenas prácticas, capacidades institucionales y lecciones aprendidas que puedan orientar el diseño de políticas en América Latina y el Caribe. Para ello, se analizan experiencias de la Argentina, Barbados, el Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, Guatemala, Jamaica, México, Panamá, el Paraguay, el Perú, la República Dominicana, Trinidad y Tabago y el Uruguay, complementadas con referentes extrarregionales, como Egipto, Filipinas, la India y Malasia. A partir de estas experiencias, se examinan distintos instrumentos de promoción de las exportaciones, atracción de IED y desarrollo del talento humano, así como los arreglos de gobernanza público-privada necesarios para su articulación.

La promoción de exportaciones de servicios modernos, el primer pilar de las políticas de desarrollo productivo, debe responder a las características particulares de estos. Su naturaleza intangible y el papel central de la reputación y la confianza en la decisión de compra hacen que sea necesario adaptar los instrumentos tradicionales utilizados para los bienes. Las experiencias nacionales analizadas en el capítulo muestran la importancia de combinar la inteligencia comercial especializada, el apoyo para obtener certificaciones internacionales, la construcción de marcas sectoriales, la participación en redes y eventos especializados, los mecanismos de establecimiento de asociaciones (*matchmaking*) y el acompañamiento durante la primera venta internacional. El objetivo no es únicamente incrementar el número de empresas exportadoras, sino también ayudarlas a conseguir contratos de mayor valor y relaciones comerciales más estables.

El segundo pilar es la atracción de IED. En los servicios modernos, las decisiones de localización dependen menos de grandes inversiones físicas que de la disponibilidad de talento, conectividad, estabilidad regulatoria y capacidad institucional. Por ello, los incentivos fiscales, aunque sean importantes, no eliminan la necesidad de construir un entorno confiable. Las agencias y entidades de atracción de IED más avanzadas combinan una prospección focalizada de inversionistas con servicios de facilitación y servicios de seguimiento y apoyo para la expansión (*aftercare*), con el propósito de no solo atraer nuevas empresas, sino también promover reinversiones, ampliaciones y vínculos más fuertes con los proveedores y trabajadores locales.

El tercer pilar es el desarrollo del talento humano, que tal vez sea la principal restricción para la ampliación de los servicios modernos. Las políticas más efectivas parten del reconocimiento continuo de las competencias que las empresas necesitan, y articulan al sector público, las instituciones educativas y el sector privado. Los programas de formación de corta duración, las certificaciones, las habilidades digitales, la formación en idiomas, los marcos de calificaciones y los mecanismos de actualización continua permiten reducir el desajuste entre la oferta y la demanda laboral. La velocidad del cambio tecnológico exige que estos sistemas sean flexibles y puedan anticipar nuevas necesidades.

Las experiencias examinadas revelan que no existe una estrategia única. Las prioridades deben adecuarse al nivel de desarrollo de las capacidades productivas e institucionales de cada país. En economías con capacidades incipientes, las prioridades son fomentar el talento digital básico, reducir los obstáculos regulatorios y establecer una arquitectura institucional mínima. En países con capacidades intermedias, el desafío consiste en integrar mejor las políticas de promoción exportadora, inversión y formación, fortalecer los mecanismos de expansión de la escala empresarial y profundizar la especialización. En los casos más avanzados, las políticas deben orientarse hacia los segmentos de mayor valor agregado, así como hacia la innovación, la sofisticación de proveedores locales y la consolidación de posiciones internacionales.

En suma, la creciente importancia de los servicios modernos no supone abandonar la industria ni reemplazar una política sectorial por otra, sino más bien ampliar el alcance de las políticas de desarrollo productivo para adecuarlas a una economía en la que las fronteras entre bienes y servicios son cada vez menos nítidas. Para América Latina y el Caribe, la oportunidad consiste en aprovechar los servicios modernos como fuente directa de productividad, exportaciones y divisas, así como por las posibilidades que ofrecen para elevar la competitividad del conjunto del aparato productivo. Convertir ese potencial en una verdadera transformación productiva dependerá menos de la selección de un sector ganador que de la creación de capacidades empresariales, tecnológicas, laborales e institucionales, y de su articulación mediante políticas sostenidas de promoción de las exportaciones, atracción de inversiones y desarrollo del talento.

CAPÍTULO



Cambios en el comercio mundial y regional en el nuevo escenario geopolítico

Introducción

A. Diez tendencias del comercio mundial

B. El comercio mundial mantiene un dinamismo elevado en 2026

C. El transporte marítimo internacional experimenta nuevas interrupciones

D. Evolución reciente de la política comercial de los Estados Unidos hacia la región

E. El comercio de la región continúa expandiéndose en 2026, pese a las tensiones geopolíticas y comerciales

F. Reflexiones finales

Bibliografía

Anexo I.A1

Anexo I.A2

Introducción

El presente capítulo examina la evolución reciente del comercio internacional y de América Latina y el Caribe en un contexto marcado por crecientes tensiones geopolíticas. El análisis parte de la premisa de que la economía mundial no se encuentra en una transición hacia una desglobalización, sino hacia una nueva fase de la globalización, caracterizada por una mayor importancia de la seguridad económica, la resiliencia de las cadenas de suministro, la sostenibilidad, la competencia tecnológica y el acceso a activos estratégicos.

En primer lugar, el capítulo identifica diez tendencias que están redefiniendo el comercio mundial, entre ellas el fortalecimiento de las políticas industriales y de desarrollo productivo, la creciente fragmentación geoeconómica, la reconfiguración de las cadenas globales de valor, la expansión del comercio de servicios digitales, la competencia por minerales críticos y el surgimiento de nuevas formas de gobernanza económica internacional. Estas tendencias configuran el marco en el que se desarrollan los intercambios comerciales y de inversión y determinan las oportunidades y desafíos que enfrenta la región.

A continuación, se analiza el desempeño del comercio mundial de bienes y servicios en 2026. La sección muestra cómo, pese a la incertidumbre generada por los conflictos geopolíticos y el aumento de las restricciones comerciales, el comercio internacional mantiene un comportamiento dinámico, impulsado especialmente por la demanda asociada a la inteligencia artificial, la digitalización y la creciente regionalización de los flujos comerciales. Asimismo, se examinan los cambios en la geografía del comercio mundial y el papel cada vez más relevante de Asia como centro de producción, consumo e innovación tecnológica.

Posteriormente, se examinan las nuevas perturbaciones que han afectado al transporte marítimo internacional durante 2026, derivadas de los conflictos en Oriente Medio y la evolución reciente de la política comercial de los Estados Unidos hacia América Latina y el Caribe. Luego se analiza la evolución del comercio de bienes y servicios de América Latina y el Caribe durante 2026, destacándose el marcado crecimiento de las exportaciones regionales, impulsadas por el aumento de los precios de los productos básicos, el dinamismo de las manufacturas y la expansión de los vínculos comerciales con Asia. Finalmente, el capítulo concluye con una reflexión sobre las prioridades de política necesarias para aprovechar las oportunidades derivadas de la reconfiguración del comercio mundial, que incluye una mayor integración regional, el fortalecimiento de la infraestructura y la logística, la diversificación productiva y la agregación de valor a los recursos naturales.

A. Diez tendencias del comercio mundial

Desde la segunda mitad de la década de 2010, el comercio mundial ha enfrentado numerosos choques, entre los que se destacan la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) y los conflictos bélicos en Ucrania y Oriente Medio. Además, la competencia geopolítica, en particular entre China y los Estados Unidos, ha entrado en una nueva fase. El mundo transita de un orden basado en reglas a uno basado en relaciones de poder; la interdependencia económica ha pasado de ser celebrada y vista como un factor de estabilidad y eficiencia a ser crecientemente considerada un factor de vulnerabilidad y utilizada como un instrumento de poder e incluso de coerción (Comisión de la CEPAL sobre Geopolítica, Globalización y Desarrollo para América Latina y el Caribe, 2026).

Aunque el comercio mundial ha sido resiliente a los distintos choques y transformaciones en curso, estos han tenido —y seguirán teniendo en los próximos años— importantes efectos en la composición y estructura geográfica del comercio y la producción. Las empresas multinacionales han comenzado a privilegiar cadenas de suministro más resilientes, combinando criterios de eficiencia económica

con objetivos de seguridad, diversificación y estabilidad (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos [OCDE], 2025a). Como resultado, se observa una reorganización geográfica de la producción a través de estrategias de deslocalización cercana (*nearshoring*), deslocalización a países afines (*friendshoring*) y relocalización (*reshoring*), acompañadas por una creciente reconfiguración regional y geopolítica de los flujos de comercio e inversión (Seong et al., 2025; Grover y Vézina, 2025; Kearney, 2026). Estas estrategias se complementan con enfoques de reducción del riesgo (*derisking*) orientados a reducir dependencias excesivas de proveedores, mercados o territorios considerados posibles fuentes de vulnerabilidad (Cerdeiro et al., 2024; Aiyar et al., 2023). Paralelamente, el comercio mundial experimenta una creciente servicificación, en la que los servicios digitales, logísticos, financieros y tecnológicos adquieren una importancia cada vez mayor en la generación de valor tanto de los bienes como de otros servicios. Asimismo, la transición energética ha elevado la relevancia estratégica de los minerales críticos y de las fuentes de energía limpia, incorporando nuevos elementos de competencia entre países y regiones.

Los cambios que están reconfigurando la economía mundial no pueden interpretarse simplemente como un proceso de desglobalización, sino más bien como uno de transición hacia una nueva fase de la globalización, marcada por una importante reestructuración de los flujos de comercio e inversión, en particular del comercio entre los Estados Unidos, China y Europa, y una tendencia hacia una mayor regionalización de las cadenas de suministro. Esta sección identifica las principales tendencias o hechos estilizados que están redefiniendo la organización de la producción, la inversión y el comercio mundial. Si bien cada una de estas tendencias posee dinámicas propias, ellas se refuerzan entre sí y apuntan hacia una transición de un modelo de globalización centrado principalmente en la eficiencia y la reducción de costos a otro donde adquieren mayor relevancia la resiliencia, la seguridad económica, la sostenibilidad ambiental, la innovación tecnológica y la disponibilidad de activos estratégicos. En este contexto, pueden identificarse diez tendencias principales que están moldeando la economía mundial y condicionando las oportunidades y desafíos de la inserción internacional de América Latina y el Caribe.

- i) **El fortalecimiento de las políticas industriales y de desarrollo productivo.** Aunque las políticas industriales y de desarrollo productivo nunca desaparecieron en países como los Estados Unidos, tras varias décadas en que predominó un discurso orientado principalmente a la apertura comercial y la reducción del papel del Estado, numerosos países, en particular desarrollados, están poniendo en práctica diversas versiones de políticas industriales para promover sectores estratégicos, acelerar la innovación y ganar ventajas en su competencia geopolítica. Esta tendencia responde a una nueva lectura sobre los costos y beneficios de la hiperglobalización para los países desarrollados, combinada con lo que se define como una necesidad de garantizar la seguridad económica, alimentaria, tecnológica y militar, proteger sectores y empleos que fueron impactados por la hiperglobalización y enfrentar desafíos como la transición energética y la transformación digital. Los gobiernos de los países desarrollados están utilizando cada vez más subsidios, incentivos fiscales, programas de innovación y mecanismos de apoyo sectorial para fortalecer industrias consideradas estratégicas, particularmente en ámbitos como las tecnologías limpias, los semiconductores, la digitalización y las cadenas de suministro críticas (Juhász et al., 2023; OCDE, 2026).
- ii) **Creciente instrumentalización de la política comercial y fragmentación geoeconómica.** La política comercial se ha convertido en una herramienta de la competencia y rivalidad económica y tecnológica, como muestra el creciente uso de aranceles, restricciones a las exportaciones de productos considerados estratégicos y otras restricciones comerciales y financieras (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2025a; Schulze y Xin, 2025). El proteccionismo arancelario de los Estados Unidos desde 2025 también se enmarca en esta instrumentalización de la política comercial (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2025). Todo esto ha debilitado el comercio basado en reglas que prevaleció durante la mayor parte del período de posguerra. Como resultado, la economía mundial enfrenta un contexto de creciente fragmentación geoeconómica.

- iii) **Competencia global por minerales críticos y recursos estratégicos y su revalorización.** La aceleración de la transición energética y el desarrollo de tecnologías avanzadas en combinación con la rivalidad geopolítica, han intensificado la competencia global por minerales críticos como litio, cobre, níquel, cobalto y tierras raras, y han revalorizado estos activos. Estos recursos son esenciales para la producción de baterías, vehículos eléctricos, armamento, sistemas de almacenamiento de energía y equipamiento digital. El consumo de insumos intermedios importados de minerales críticos y energía ha aumentado en China, Europa y los Estados Unidos impulsados por la transición energética, la transformación digital, y la industria de defensa (Seong et al., 2025). Como consecuencia, a los países con abundancia de estos minerales se les presentan grandes oportunidades, pero también desafíos relacionados con la sostenibilidad y gobernanza de los procesos extractivos y la agregación de valor. Por otro lado, la necesidad de fuentes de energía renovable, tierras agrícolas y recursos hídricos adquiere una importancia creciente no solo como factor de competitividad, sino también de seguridad alimentaria. Muchos países de la región poseen una abundante dotación de esos recursos. Sin embargo, el pleno aprovechamiento de todos estos activos requerirá estrategias claras, instituciones fuertes y gobernanza efectiva (Comisión de la CEPAL sobre Geopolítica, Globalización y Desarrollo para América Latina y el Caribe, 2026).
- iv) **Creciente importancia de la infraestructura logística y la conectividad regional.** La eficiencia logística y la conectividad física y digital son cada vez más determinantes para la inserción internacional de los países. Las interrupciones del tránsito comercial provocadas por restricciones no esperadas como las acontecidas en el canal de Suez y el estrecho de Ormuz, alteran las cadenas de suministro, poniendo de relieve la relevancia de puertos, corredores alternativos de transporte, infraestructura energética y redes de telecomunicaciones confiables y resilientes. En este contexto, una mejor integración logística favorece la competitividad, reduce los costos del comercio y fortalece la articulación de los mercados regionales (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2024c).
- v) **Reconfiguración de las cadenas globales de valor.** Las cadenas globales de valor atraviesan un proceso de reconfiguración impulsado por las lecciones de la pandemia de COVID-19, la rivalidad geopolítica y la búsqueda de mayor resiliencia productiva (CEPAL, 2024b). Las empresas están diversificando proveedores, acercando parte de la producción a los mercados de destino y reduciendo dependencias excesivas de localizaciones específicas (OCDE, 2025b). Esta tendencia abre oportunidades para los países y regiones que logren ofrecer estabilidad, infraestructura adecuada y capacidades productivas competitivas.
- vi) **Mayor incertidumbre y ciclos económicos más cortos e impredecibles.** Cada vez más, la economía mundial se caracteriza por una creciente incertidumbre derivada de factores geopolíticos, climáticos, tecnológicos y financieros (Fondo Monetario Internacional, 2025; Foro Económico Mundial, 2025). Como resultado de ello, los choques externos se han vuelto más frecuentes y los ciclos económicos muestran una mayor volatilidad, dificultando la planificación de largo plazo tanto para gobiernos como para empresas. En este contexto, la capacidad de adaptación y gestión de riesgos se convierte en un elemento central de la competitividad.
- vii) **Expansión del comercio de servicios y digitalización.** El comercio internacional de servicios, especialmente de los denominados servicios modernos, se ha expandido rápidamente gracias a la digitalización y al desarrollo de nuevas tecnologías de las comunicaciones. Los servicios profesionales, financieros, tecnológicos, educativos y creativos pueden suministrarse cada vez más de forma remota, ampliando las oportunidades de inserción internacional para empresas y trabajadores. Esta tendencia está transformando la estructura del comercio mundial, con una mayor participación de los servicios y una reducción de algunas de las barreras tradicionales asociadas a la distancia geográfica (CEPAL, 2024a).

- viii) **Creciente importancia de las regulaciones ambientales.** Los criterios ambientales y de sostenibilidad están adquiriendo un papel cada vez más relevante en el comercio internacional. Las exigencias regulatorias relacionadas con la huella de carbono, la trazabilidad y los estándares ambientales están modificando progresivamente las condiciones de acceso a los mercados (UNCTAD, 2024b), particularmente en Europa. Dos ejemplos destacados son el mecanismo de ajuste en frontera por carbono y el Reglamento de la Unión Europea sobre la Deforestación. Al mismo tiempo, la transición hacia economías bajas en carbono está generando nuevas oportunidades de inversión y exportación en sectores vinculados con energías renovables, tecnologías limpias, minerales críticos, economía circular y servicios ambientales (CEPAL, 2024b).
- ix) **Fortalecimiento del comercio Sur-Sur y creciente importancia de los bloques comerciales.** El dinamismo económico de varias economías en desarrollo ha impulsado la expansión del comercio Sur-Sur, que gana relevancia como fuente de demanda, inversión y cooperación. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2024b), el comercio entre países en desarrollo se ha multiplicado significativamente en las últimas décadas y actualmente representa más de un tercio del comercio mundial, lo que refleja la creciente importancia de actores como China, la India, los países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), y los BRICS en la economía internacional. Paralelamente, la crisis por la que atraviesa la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha puesto de relieve la creciente importancia de acuerdos plurilaterales como mecanismos para ampliar mercados, desarrollar cadenas de valor regionales y fortalecer la resiliencia y previsibilidad del comercio frente a un entorno internacional más incierto.
- x) **Reconfiguración de la gobernanza global.** Es importante agregar a todo lo anterior un cambio de orden en la gobernanza global. Las bases regulatorias, institucionales y simbólicas del multilateralismo liberal están siendo erosionadas, mientras proliferan arreglos paralelos y formas fragmentadas de gobernanza. Proliferan coaliciones más reducidas que estructuran nuevas geografías de cooperación. La gobernanza global parece estar migrando del multilateralismo al “minilateralismo” y hacia una multipolaridad asimétrica basada en una redistribución del poder (Comisión de la CEPAL sobre Geopolítica, Globalización y Desarrollo para América Latina y el Caribe, 2026). Estos cambios en las arquitecturas de gobernanza también influyen sobre los flujos de comercio e inversión y en las estrategias posibles de inserción internacional de los países de América Latina y el Caribe.

B. El comercio mundial mantiene un dinamismo elevado en 2026

1. Comercio de bienes

En 2025, el volumen del comercio mundial de bienes registró un crecimiento del 4,6%, cifra que superó ampliamente tanto la proyección del 2,4% publicada por la OMC en octubre de ese año como la expansión del PIB mundial (3,5%). Este sólido desempeño se explica, en gran parte, por la intensa demanda de bienes vinculados a la inteligencia artificial, impulsada por un auge de la inversión mundial en ese sector, que logró compensar los efectos negativos del aumento de los aranceles en los Estados Unidos y de la creciente incertidumbre en materia de política comercial.

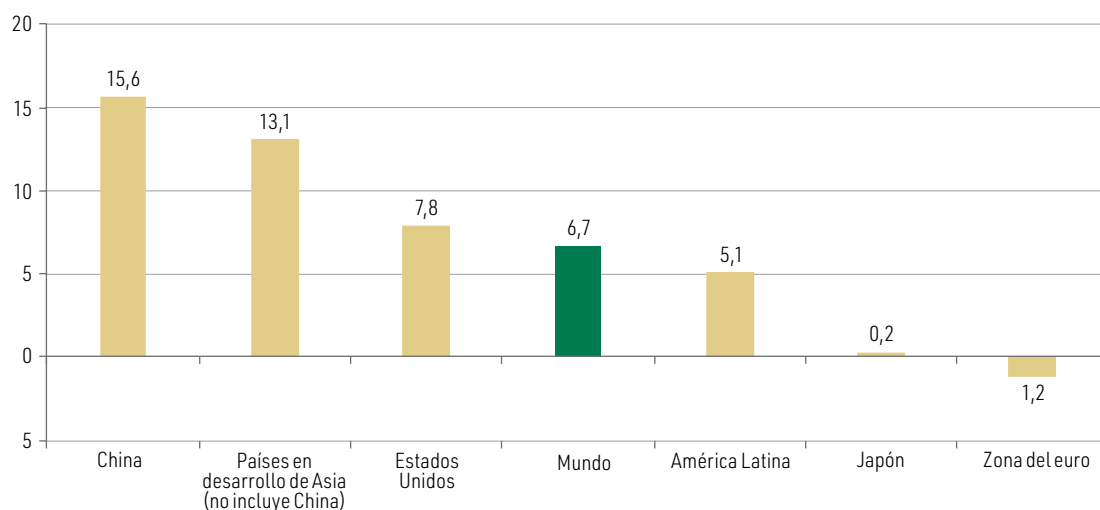
Durante los primeros seis meses de 2026, el volumen del comercio mundial de bienes mostró un dinamismo aún mayor que en 2025, al crecer a una tasa interanual del 5,5% (promedio de las exportaciones e importaciones). Esta supera ampliamente la expansión proyectada por la OMC para 2026 (1,9%).

Al igual que en 2025, entre los principales factores que han impulsado el dinamismo del comercio mundial de bienes en el primer semestre de 2026 se destaca el aumento de la demanda de componentes electrónicos asociados al auge de las inversiones en inteligencia artificial (IA). China fue uno de los principales motores de la expansión del comercio mundial en el período que va de enero a junio de 2026, con incrementos interanuales del 15,6% en las exportaciones y del 14,2% en las importaciones. Los países de la ASEAN y otras economías de Asia como la República de Corea y la Provincia China de Taiwán también registraron aumentos de dos dígitos en el volumen de comercio, respaldados por el ciclo expansivo de la industria tecnológica mundial (véase el gráfico I.1).

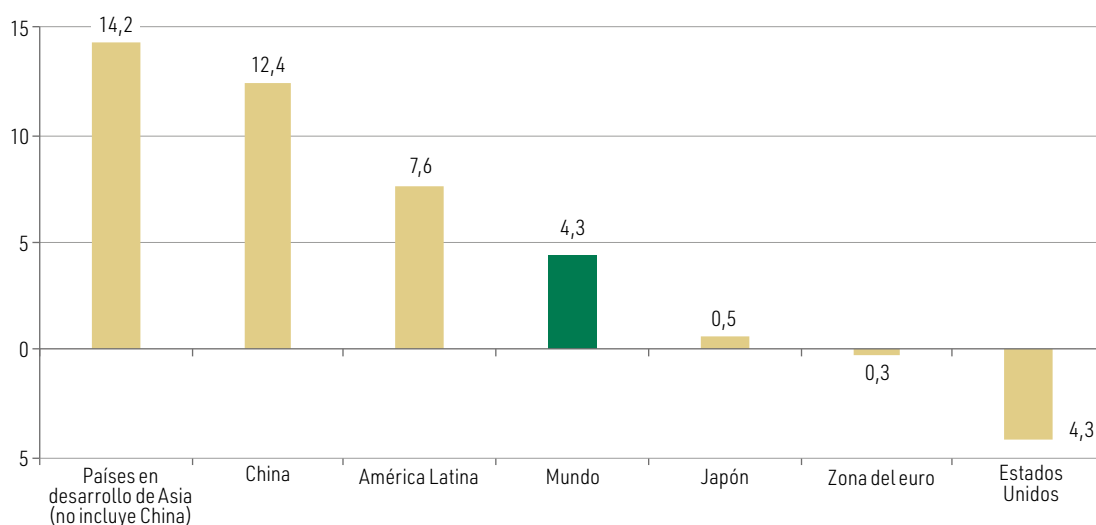
Gráfico I.1

Mundo, agrupaciones y países seleccionados: variación del volumen de las exportaciones e importaciones de bienes, enero a junio de 2026 respecto del mismo período de 2025
(En porcentajes)

A. Exportaciones



B. Importaciones



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. (2026, 25 de agosto). *CPB World Trade Monitor June 2026*. <https://www.cpb.nl/en/world-trade-monitor/cpb-wereldhandelsmonitor-june-2026>.

Nota: América Latina incluye a 13 países: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

En este mismo período, los Estados Unidos registraron un crecimiento del 7,8% en las exportaciones, acompañado de una caída del 4,3% en las importaciones. Esta se explica en gran medida por la elevada base de comparación, especialmente durante el primer trimestre de 2025, cuando las empresas de ese país adelantaron sus importaciones para evitar las alzas arancelarias que se comenzaron a aplicar desde abril de ese año. Por su parte, América Latina mantuvo una trayectoria de crecimiento sostenido, con aumentos del 5,1% en las exportaciones y del 7,6% en las importaciones. En contraste, el Japón registró un leve aumento de las exportaciones, del 0,2%, y un ligero crecimiento de las importaciones, del 0,5%, mientras que la zona del euro experimentó una disminución doble, del 1,2% en las exportaciones y 0,3% en las importaciones.

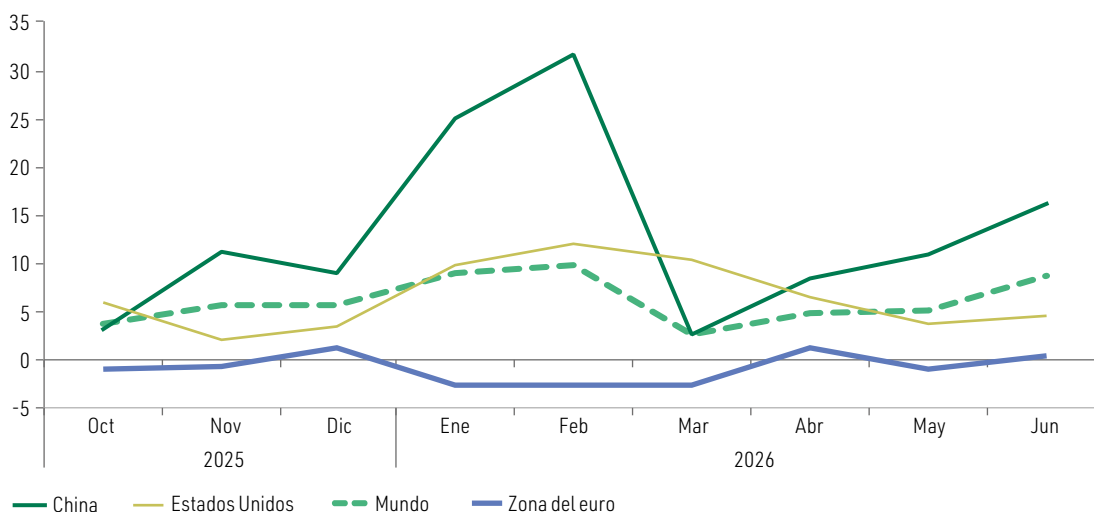
El marcado aumento del volumen del comercio en China y los países de Asia muestra la regionalización del comercio mundial en torno a cadenas de valor formadas por China y el Asia Sudoriental, la ASEAN y la República de Corea, y a los Estados Unidos y América Latina y el Caribe en el occidente. En tanto que la Unión Europea mantiene sus relaciones intrarregionales, con un crecimiento más moderado y vinculado con China, el Japón y las economías de la ASEAN.

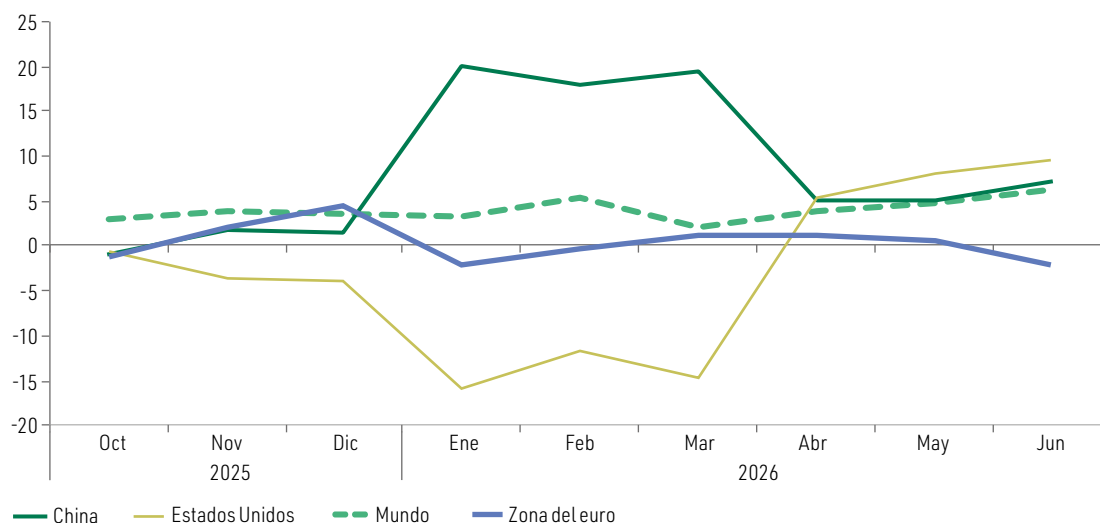
El crecimiento interanual de las exportaciones de China durante los seis primeros meses de 2026 ha sido volátil: alcanzó el 32% en febrero, bajó al 3% en marzo y luego registró una importante recuperación en el período de mayo y junio, con tasas del 11% y el 16%, respectivamente (véase el gráfico I.2). Esta desaceleración se atribuye a los impactos de las disrupciones en la navegación del estrecho de Ormuz en los costos de la energía y del transporte, que redujeron la demanda mundial. Esta tendencia también se reflejó en las importaciones de China, cuyo crecimiento cayó del 20% en marzo al 6% en abril, manteniéndose en ese mismo nivel durante mayo. De manera similar, las importaciones de los Estados Unidos se contrajeron de forma significativa durante el primer trimestre de 2026, alcanzando un mínimo del -16% en enero, a medida que los volúmenes comerciales se estabilizaban tras el adelanto de las importaciones que tuvo lugar a comienzos de 2025. Por su parte, las exportaciones de la zona del euro permanecieron prácticamente estancadas entre enero y mayo de 2026, para luego caer un 2% en junio. Todo esto redundó en que las exportaciones mundiales alcanzaran un crecimiento interanual máximo del 10% en febrero antes de moderarse en marzo, para luego volver a repuntar hasta alcanzar una tasa del 9% en junio.

Gráfico I.2

Mundo, China, Estados Unidos y zona del euro: variación interanual del volumen de las exportaciones e importaciones de bienes, octubre de 2025 a junio de 2026
(En porcentajes)

A. Exportaciones



B. Importaciones

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. (2026, 25 de agosto). *CPB World Trade Monitor June 2026*. <https://www.cpb.nl/en/world-trade-monitor/cpb-wereldhandelsmonitor-june-2026>.

La evolución de los flujos bilaterales del valor de las importaciones y exportaciones de bienes durante los primeros seis meses de 2026, presentados en el cuadro I.1, confirma varias de las tendencias que están redefiniendo el comercio mundial. En primer lugar, se observa un proceso de reconfiguración geográfica de los flujos comerciales, impulsado por las rivalidades geopolíticas. La fuerte caída de las importaciones estadounidenses procedentes de China (-22,3%) y la Unión Europea (-21,8%) contrasta con el incremento de las compras desde la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) (34,1%) y República de Corea (20,8%), lo que refleja una estrategia de diversificación de proveedores y reducción de dependencias estratégicas.

En segundo lugar, los datos muestran el avance de la regionalización de las cadenas de suministro, particularmente en Asia. China incrementó significativamente sus importaciones desde todos los orígenes asiáticos, además de América Latina y el Caribe y la Unión Europea, con una leve retracción de sus importaciones desde los Estados Unidos. Asimismo, aumentó sus exportaciones hacia la República de Corea (27,6%) y la India (23,9%), mientras que los intercambios entre las economías asiáticas registraron algunas de las mayores tasas de crecimiento observadas. Esto confirma el fortalecimiento de las cadenas regionales de valor y el desplazamiento progresivo del centro de gravedad del comercio mundial a Asia.

Una tercera tendencia corresponde al creciente protagonismo de los sectores vinculados a la economía digital. El fuerte dinamismo comercial de China, la República de Corea, la ASEAN y otras economías asiáticas es coherente con la expansión de la demanda mundial de semiconductores, componentes electrónicos y equipos asociados al actual ciclo de grandes inversiones en IA.

En cuarto lugar, el cuadro I.1 refleja una creciente importancia de la estrategia denominada China Más Uno, mediante la cual las empresas buscan complementar su presencia en China con otras localizaciones productivas. El fuerte aumento de los intercambios entre la India, la ASEAN y otros países asiáticos sugiere que parte de las cadenas de suministro se está expandiendo hacia nuevos polos manufactureros, sin que ello implique necesariamente un desplazamiento de China como centro productivo global.

Cuadro I.1

Agrupaciones y países seleccionados: variación del valor de las importaciones de bienes según principales orígenes, enero a junio de 2026 respecto del mismo período de 2025
(En porcentajes)

Importador	Exportador									
	Estados Unidos	Unión Europea	China	Japón	República de Corea	India	Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN)	América Latina y el Caribe	Resto del mundo	Mundo
Estados Unidos		-21,8	-22,3	-4,4	20,8	-11,9	34,1	10,3	-2,6	-0,9
Unión Europea	-3,2	12,0	1,2	-1,0	-12,6	-6,2	7,8	16,9	-65,6	-1,5
China	-0,7	8,7		28,5	61,1	36,8	21,4	29,4	29,0	26,3
Japón	14,9	-1,5	8,7		15,2	-1,0	6,6	8,4	-4,6	4,2
República de Corea	21,3	20,4	27,6	9,5		13,7	22,9	5,4	6,8	16,8
India ^a	26,7	0,2	23,9	14,8	15,7		14,9	102,0	6,8	15,3
Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) ^a	-1,1	10,1	14,5	-3,5	14,3	17,0	13,3	27,9	41,7	18,4
América Latina y el Caribe	11,0	7,0	10,0	-1,0	24,0	11,0	20,0	8,1	50,0	14,0
Mundo	5,4	7,4	4,4	6,5	27,2	-1,5	20,0	20,0	-2,7	6,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Naciones Unidas. *UN Comtrade Database*. <https://comtrade.un.org/>; Centro de Comercio Internacional. *Trade Map*. <https://www.trademap.org/>, y Asociación de Naciones de Asia Sudoriental.

^a Las tasas de crecimiento presentadas incluyen estimaciones preliminares de las importaciones de la India y la ASEAN para el mes de junio, incluidas en la agregación del período enero-junio de 2026.

Una quinta tendencia observable es la consolidación de las relaciones Sur-Sur. El crecimiento de los flujos comerciales entre China, la India, la ASEAN y América Latina y el Caribe supera, en varios casos, el registrado entre las economías avanzadas. Particularmente notable es el aumento de las exportaciones de América Latina y el Caribe a la India (102%), el que es indicativo de una incipiente diversificación geográfica de los vínculos comerciales entre la región y Asia.

La evolución de las importaciones en el primer semestre de 2026 según grandes sectores en China, los Estados Unidos y la Unión Europea confirma la creciente regionalización de los flujos comerciales (véase el cuadro I.2). En China, las importaciones totales provenientes de Asia y el Pacífico, (región que incluye a Asia Oriental, Asia Sudoriental, Asia Meridional, además de Australia, Nueva Zelanda y las economías insulares del Pacífico), aumentaron un 32,8%, mientras que las originadas en América Latina y el Caribe crecieron un 29,4%, contrastando con el estancamiento de las compras desde los Estados Unidos (-0,7%). Este patrón es particularmente marcado en sectores estratégicos como el del petróleo y la minería, donde las importaciones desde América Latina y el Caribe aumentaron un 43,4%, mientras que las provenientes de los Estados Unidos cayeron un 49,4%. Asimismo, en el área de la agricultura las compras chinas desde América Latina crecieron un 19,7%, frente a una contracción del 25,2% de las importaciones desde los Estados Unidos. En manufacturas, destaca el fuerte incremento de las importaciones de maquinaria y equipo eléctrico desde Asia y el Pacífico (49,7%) y desde la Unión Europea (47,4%), lo que refleja una creciente densificación de los vínculos productivos con ambos espacios.

Cuadro I.2

China, Estados Unidos y la Unión Europea: variación del valor de las importaciones de bienes por sectores, enero-junio de 2026 respecto del mismo período de 2025
(En porcentajes)

A. China	Socios comerciales					
	Asia y el Pacífico ^a	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Unión Europea	Resto del mundo	Mundo
Agricultura, caza y pesca	13,8	19,7	-25,2	2,4	27,0	12,9
Petróleo y minería	17,4	43,4	-49,4	60,6	2,4	10,5
Alimentos, bebidas y tabaco	20,4	31,0	-32,1	1,7	11,1	12,2
Textiles, confecciones y calzado	7,0	0,6	-24,8	13,1	18,7	10,2
Madera y papel	1,6	-2,5	-22,4	-7,3	-9,9	-5,7
Química y petroquímica	14,3	113,5	-2,9	2,6	6,2	11,7
Medicamentos	21,8	-16,1	6,9	11,7	-7,8	8,5
Caucho y plástico	-5,8	-6,2	-18,7	2,8	-14,1	-8,1
Minerales no metálicos	0,3	18,7	10,3	13,7	15,0	6,3
Metales y derivados	43,6	-15,3	-2,7	1,1	33,9	28,8
Maquinarias y equipo eléctrico	49,7	-51,8	94,4	47,4	31,2	42,1
Equipo médico	9,5	3,0	-20,1	2,1	4,4	1,3
Vehículos de motor	9,2	-9,6	-42,8	-12,1	-16,5	-15,5
Otras manufacturas	17,6	4,2	-5,6	-3,9	18,0	13,7
Todos los sectores	32,8	29,4	-0,7	8,7	29,0	26,3
B. Estados Unidos	Asia y el Pacífico ^a	América Latina y el Caribe	China	Unión Europea	Resto del mundo	Mundo
Agricultura, caza y pesca	-16,2	-2,3	-15,7	-7,8	-8,3	-6,2
Petróleo y minería	-12,5	20,0	-40,8	-6,7	6,9	8,4
Alimentos, bebidas y tabaco	-21,6	-4,0	-22,8	-12,6	4,3	-6,6
Textiles, confecciones y calzado	0,3	-4,9	29,8	8,7	-2,6	-7,3
Madera y papel	0,6	-17,6	-15,8	-12,7	-8,8	-10,2
Química y petroquímica	1,5	1,0	-11,7	-74,5	1,8	-45,5
Medicamentos	-39,7	-15,6	-16,9	-37,8	-29,5	-36,1
Caucho y plástico	-2,9	3,8	-18,6	-6,0	-4,0	-5,4
Minerales no metálicos	-0,9	-3,2	-7,3	-6,0	-6,9	-4,6
Metales y derivados	59,3	32,0	-28,7	7,6	45,4	31,8
Maquinarias y equipo eléctrico	36,1	11,6	-32,0	5,0	38,1	17,9
Equipo médico	-1,7	-1,4	-16,8	-4,6	-13,4	-6,1
Vehículos de motor	-3,3	-2,9	-19,8	5,0	-13,1	-4,5
Otras manufacturas	18,4	5,7	-7,3	9,7	3,4	5,7
Todos los sectores	18,9	10,3	-22,3	-21,8	-3,5	-0,9
C. Unión Europea	Asia y el Pacífico ^a	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	China	Unión Europea	Mundo
Agricultura, caza y pesca	-7,4	10,5	-7,4	-7,4	7,6	-6,8
Petróleo y minería	56,9	35,9	11,8	56,9	22,1	1,5
Alimentos, bebidas y tabaco	-6,8	-0,4	-3,5	-6,8	7,5	-4,9
Textiles, confecciones y calzado	-1,5	-1,4	-20,4	-1,5	6,6	-7,2
Madera y papel	-10,0	1,7	-20,8	-10,0	6,4	-7,0
Química y petroquímica	-21,9	1,9	-8,7	-21,9	9,2	-9,0
Medicamentos	2,6	12,7	-18,5	2,6	6,9	-9,3
Caucho y plástico	-4,6	-8,6	-16,0	-4,6	10,3	-4,1

C. Unión Europea	Asia y el Pacífico ^a	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	China	Unión Europea	Mundo
Minerales no metálicos	-1,7	-1,8	-2,2	-1,7	9,1	-3,9
Metales y derivados	3,9	13,1	1,7	3,9	15,0	2,8
Maquinarias y equipo eléctrico	2,6	3,2	0,6	2,6	12,9	2,6
Equipo médico	-0,8	11,1	-7,7	-0,8	12,8	-3,3
Vehículos de motor	30,8	17,1	-9,8	30,8	11,0	-0,8
Otras manufacturas	-3,8	-1,0	-11,5	-3,8	9,9	-2,3
Todos los sectores	1,2	16,9	-3,2	1,2	11,9	-1,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Naciones Unidas. *UN Comtrade Database*. <https://comtrade.un.org/>; Centro de Comercio Internacional. *Trade Map*. <https://www.trademap.org/>, y Asociación de Naciones de Asia Sudoriental.

^a La región de Asia y el Pacífico incluye a Asia Oriental, Asia Sudoriental, Asia Meridional, Australia, Nueva Zelanda y las economías insulares del Pacífico. No incluye Oriente Medio.

En el caso de los Estados Unidos, los datos confirman que continúa el desacoplamiento comercial respecto de China. Las importaciones totales procedentes de ese país disminuyeron un 22,3%, mientras que las originadas en Asia y el Pacífico aumentaron un 18,9% y las provenientes de América Latina y el Caribe crecieron un 10,3%. La reconfiguración es particularmente visible en los bienes intermedios asociados a cadenas manufactureras. Las importaciones de metales y derivados aumentaron un 59,3% desde Asia y el Pacífico y un 32,0% desde América Latina, mientras que las procedentes de China cayeron un 28,7%. De manera similar, las importaciones de maquinaria y equipo eléctrico crecieron un 36,7% desde Asia y el Pacífico y un 11,6% desde América Latina, al tiempo que se redujeron un 32,0% desde China. También destaca el aumento de las compras de petróleo y minería desde América Latina y el Caribe (20,0%), en contraste con la fuerte caída de las importaciones desde China en la minería (-40,8%).

La Unión Europea, por su parte, presenta un patrón aún más acentuado de reconfiguración. Las importaciones intrarregionales aumentaron un 11,9%, mientras que las compras procedentes de los Estados Unidos disminuyeron un 3,2%. Al mismo tiempo, las importaciones originadas en América Latina y el Caribe crecieron un 16,9%, la mayor expansión entre los principales socios comerciales externos del bloque. Los sectores más dinámicos fueron los del petróleo y la minería, con incrementos del 35,9% desde América Latina y del 22,1% dentro de la propia Unión Europea; vehículos de motor, con aumentos del 17,1% desde América Latina y el Caribe y del 11,0% dentro del bloque, y metales y derivados, cuyas importaciones crecieron un 13,1% desde América Latina y el Caribe y un 15,0% dentro de Europa. Estos resultados parecen indicar una creciente relevancia de la región como proveedora de recursos naturales, insumos industriales y componentes para las cadenas productivas europeas.

Al mismo tiempo, los datos del primer semestre de 2026 muestran que la fragmentación geoeconómica no ha derivado en una contracción del comercio mundial, sino en una redistribución geográfica de los intercambios. Aunque algunas relaciones bilaterales se han debilitado, especialmente aquellas que involucran a los Estados Unidos, otras han ganado relevancia, lo que ha permitido que el comercio mundial de bienes mantenga una expansión agregada del 12,5% en valor durante el primer semestre (UNCTAD, 2026).

América Latina y el Caribe participa de la reconfiguración geográfica en curso del comercio mundial, pero no ocupa una posición central en ella. La región muestra aumentos significativos en sus intercambios con Asia, especialmente con la República de Corea, la India y China, pero continúa exhibiendo una inserción internacional menos dinámica que la de las principales economías asiáticas. Esto refleja tanto las oportunidades como los desafíos que enfrenta la región para incorporarse a los nuevos segmentos tecnológicos y manufactureros de las cadenas globales de valor.

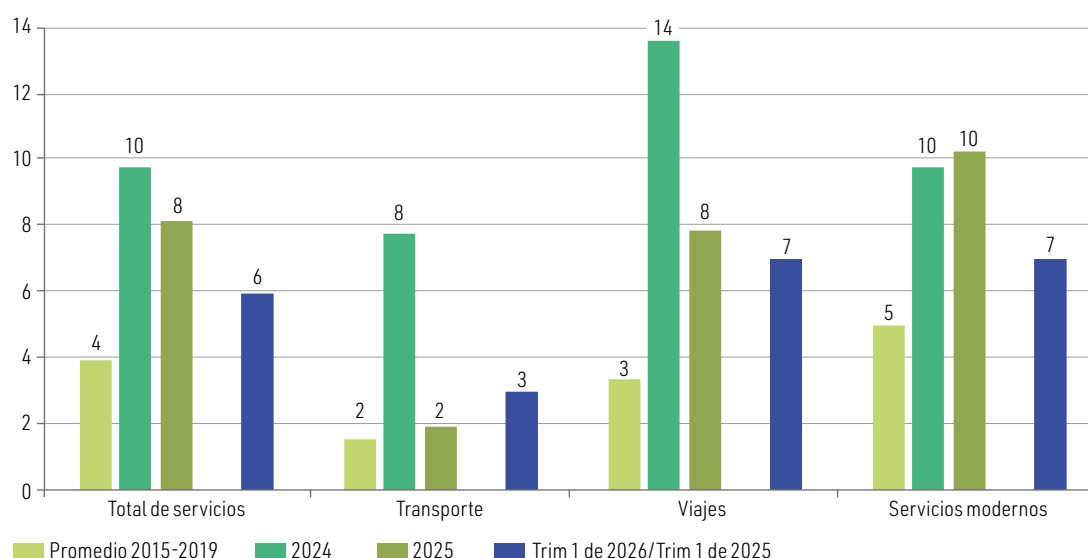
2. Comercio de servicios

En la última década, el valor de las exportaciones mundiales de servicios creció a una tasa promedio anual del 6,6%, casi dos puntos porcentuales por encima del crecimiento promedio de las exportaciones de mercancías (CEPAL, 2025). Las altas tasas de crecimiento de los servicios durante el período 2021-2023 (un 15% en promedio), se han venido moderando en los años posteriores, a medida que el rebote del crecimiento en el sector de transporte y viajes se fue atenuando (OMC, 2026; UNCTAD, 2026).

Las exportaciones mundiales de servicios alcanzaron los 9,6 billones de dólares en 2025, lo que representó un incremento del 8% respecto al año anterior (véase el gráfico I.3). Las exportaciones vinculadas al turismo crecieron un 8% en 2025, por debajo del 14% registrado en 2024, aunque aún por encima del 4% observado en el período 2015-2019, antes de la pandemia de COVID-19, mientras que el transporte se desaceleró al 2%, lo que refleja la normalización de las tarifas del transporte marítimo tras los máximos alcanzados durante la crisis logística posterior a la pandemia.

Gráfico I.3

Variación anual del valor de las exportaciones mundiales de servicios comerciales, por categorías, promedio 2015-2019, 2024, 2025 y primer trimestre de 2026
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Organización Mundial del Comercio. *WTO Stats*. <https://stats.wto.org/>.

Nota: La variación del primer trimestre de 2026 considera la información de los Estados Unidos, la Unión Europea, China, la India y el Japón.

La información del primer trimestre de 2026 muestra un aumento del comercio de servicios (6%), que responde principalmente al aumento de los servicios modernos (7%), que representan más de la mitad del comercio mundial de servicios, así como también de los viajes, que anotaron un aumento del 7%. Por su parte, los servicios de transporte mostraron un crecimiento menor, derivado del aumento de los costos operativos derivado del encarecimiento de los combustibles asociado a las interrupciones en la navegación del estrecho de Ormuz.

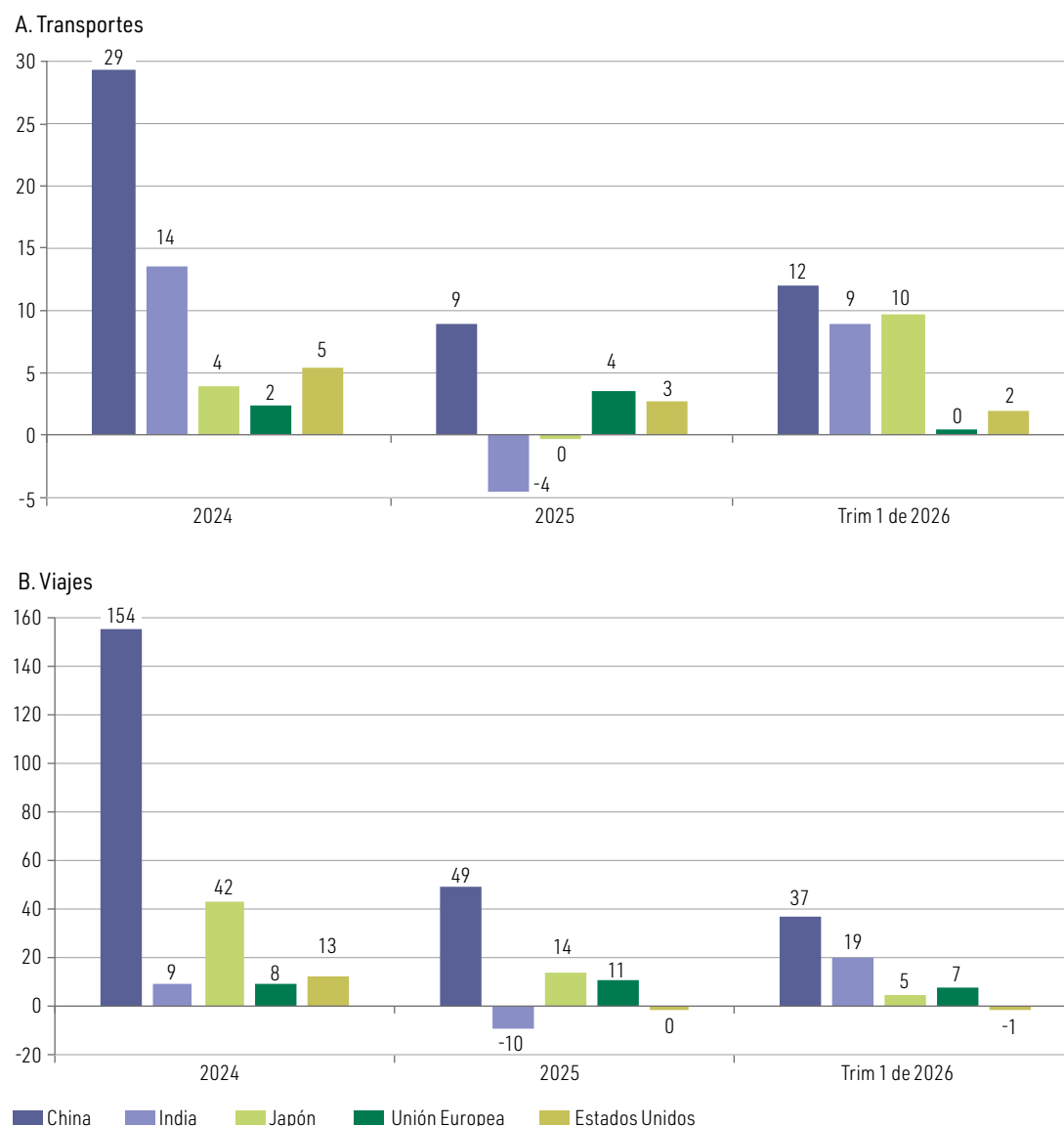
En 2025, Asia tuvo el mayor dinamismo entre los principales exportadores de servicios. China aumentó un 15% sus exportaciones y la India mantuvo su crecimiento en un 10%. Las exportaciones de la Unión Europea crecieron un 9% y dicho bloque continúa siendo el mayor exportador mundial

de servicios. Le siguen los Estados Unidos, con una participación del 13% del mercado global y un crecimiento del 7%. Los datos del primer trimestre de 2026 muestran que esta tendencia continúa, con crecimientos superiores al 10% en China y la India, muy por encima de los registrados por las economías avanzadas (véase el gráfico I.4).

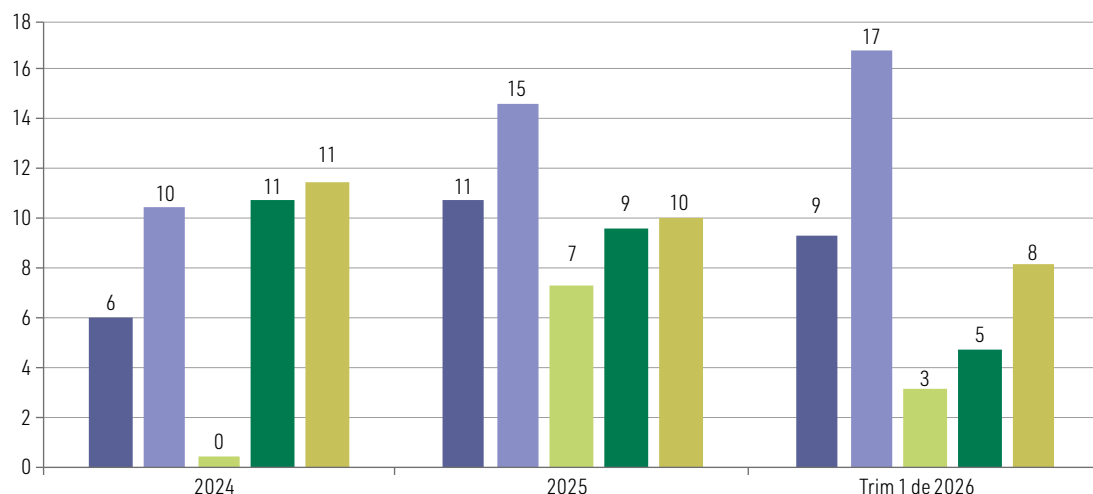
Gráfico I.4

Regiones y países seleccionados: variación interanual de las exportaciones de servicios comerciales por categorías, 2024 a primer trimestre de 2026

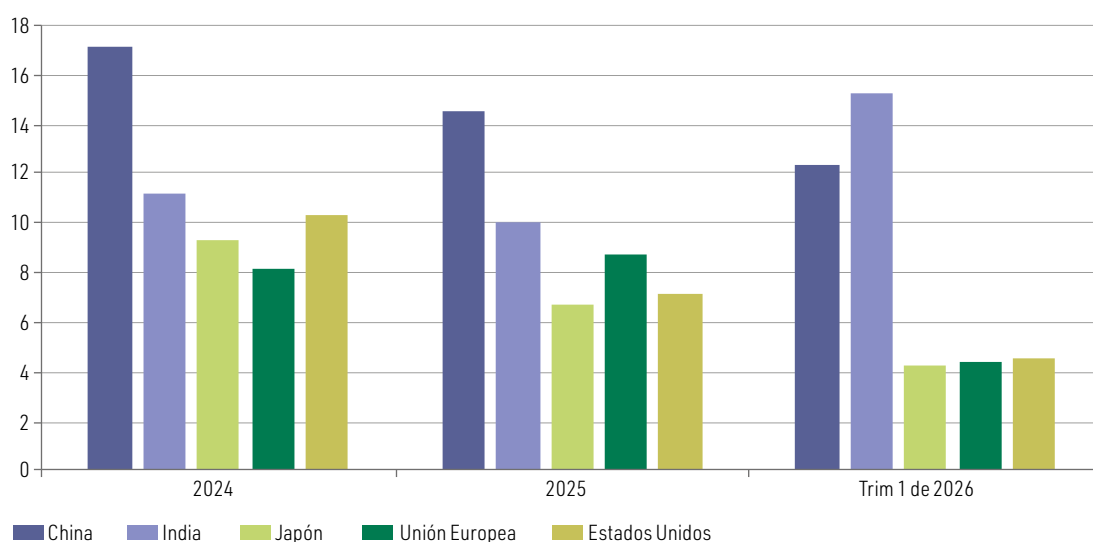
(En porcentajes)



C. Servicios modernos



D. Total



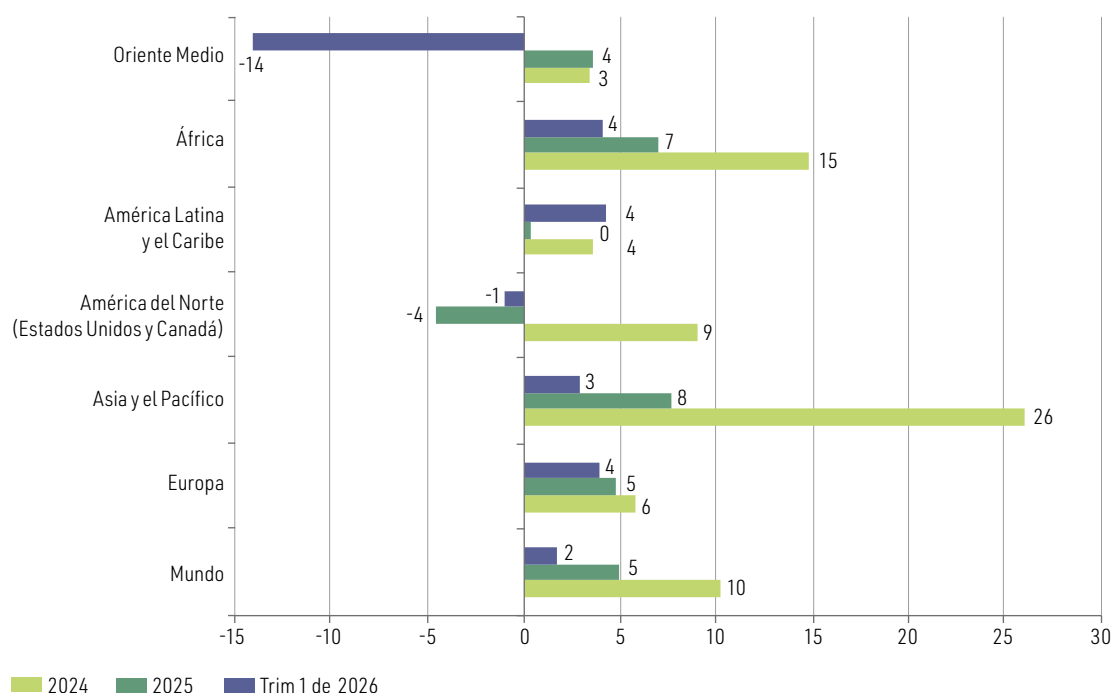
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo. (2026, junio). *UNCTADstat Data Centre*. <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>.

En términos de sectores, los servicios modernos lideraron este crecimiento, particularmente aquellos vinculados a las tecnologías digitales, los servicios empresariales y las actividades intensivas en conocimiento. La India encabezó el crecimiento en 2025 (15%), seguida por China (11%), los Estados Unidos (10%) y la Unión Europea (9%). Destaca especialmente el caso de la India, donde los servicios modernos representan más del 80% de las exportaciones totales de servicios. En cambio, los servicios de transporte mostraron una evolución más moderada, afectada por la normalización de los fletes marítimos tras la volatilidad observada en los años posteriores a la pandemia de COVID-19 y a las disrupciones geopolíticas recientes. No obstante, este efecto fue parcialmente compensado por la expansión del comercio electrónico de bienes, que continuó impulsando la demanda de servicios logísticos, de almacenamiento y de distribución.

Por su parte, los servicios de viajes y el turismo internacional mostraron una desaceleración en un contexto de creciente incertidumbre geopolítica y menor dinamismo económico global. Si bien las llegadas internacionales de turistas aumentaron un 5% en 2025 y recuperaron los niveles previos a la pandemia, el crecimiento se redujo al 2% en el primer trimestre de 2026. La evolución fue heterogénea entre regiones: África, Europa y América Latina y el Caribe mantuvieron tasas positivas de expansión, mientras que América del Norte registró una contracción y Oriente Medio experimentó una fuerte caída asociada al impacto de los conflictos en la región. Estos resultados sugieren que, tras la fuerte recuperación observada desde 2022, tanto el turismo internacional como los viajes en general están entrando en una fase de crecimiento más moderado, incluso con retrocesos en algunos destinos (véase el gráfico I.5) (Organización Mundial del Turismo, 2026).

Gráfico I.5

Mundo y regiones seleccionadas: variación del número de llegadas de turistas internacionales, 2024 a primer trimestre de 2026
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Organización Mundial del Turismo y fuentes nacionales.

La inteligencia artificial seguirá impulsando el comercio internacional de servicios, en especial el de servicios informáticos (véase el recuadro I.1). Tras un crecimiento del 10% registrado en 2025, las proyecciones para 2026 sugieren que más de la mitad de las exportaciones de servicios informáticos de las economías avanzadas estarán asociadas al desarrollo de soluciones de inteligencia artificial generativa, al análisis de datos y al procesamiento avanzado de la información, lo que reforzará el liderazgo de los servicios intensivos en conocimiento en el comercio mundial (OMC, 2026).

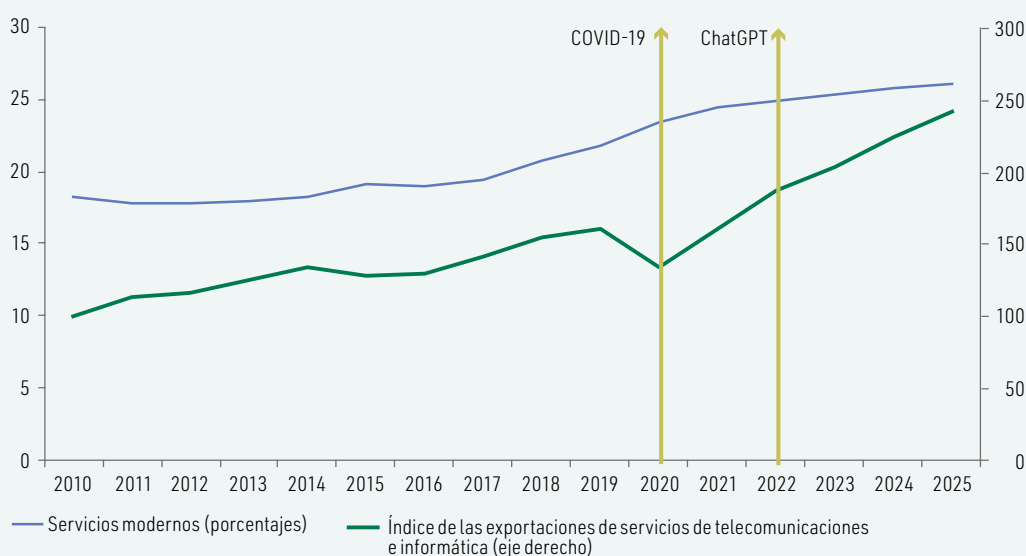
Recuadro I.1**La inteligencia artificial y el nuevo impulso de los servicios de telecomunicaciones e informática**

El fuerte crecimiento de las exportaciones de servicios modernos durante la última década, con una tasa promedio anual del 8%, ha estado impulsado principalmente por el notable dinamismo de los servicios de telecomunicaciones y de informática. Estas exportaciones registraron un crecimiento promedio anual del 11,5% entre 2015 y 2025, lo que permitió que su participación en las exportaciones mundiales de servicios modernos aumentara del 19% en 2015 al 26% en 2025. En este último año, los servicios de telecomunicaciones e informática fueron responsables de casi un tercio del crecimiento total del comercio de servicios modernos. La aceleración de la adopción de servicios digitales por parte de consumidores y empresas tras la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) en 2020 fue un punto de inflexión en este proceso.

Desde la irrupción de la inteligencia artificial (IA) en formato de chatbot en 2022 (ChatGPT, de la empresa estadounidense OpenAI), el comercio de servicios modernos recibió un nuevo impulso. Las mejoras sucesivas en la velocidad de cómputo y la disponibilidad de un conjunto masivo de datos permitieron avances acelerados en el desarrollo de la inteligencia artificial. ChatGPT logró un millón de usuarios en tan solo cinco días, y a mayo de 2026 había superado los 1.000 millones (Reuters, 2026). El éxito de esta plataforma llevó a las gigantes tecnológicas estadounidenses Google, con su propuesta Gemini, Anthropic con Claude, Meta y Microsoft con Copilot y las empresas chinas como DeepSeek y Zhipu AI a una carrera tecnológica por el dominio de la inteligencia artificial.

Índice de las exportaciones mundiales de servicios de telecomunicaciones e informática y su participación en las exportaciones totales de servicios modernos, 2010-2025

(En porcentajes, índice 2010 = 100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Organización Mundial del Comercio. *WTO Stats*. <https://stats.wto.org/>.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) proyectó en 2025 que la IA podría elevar el comercio mundial entre un 34% y un 37% hacia 2040. Según sus proyecciones, el mayor crecimiento se concentraría en los servicios suministrables digitalmente (42%), incluidos los servicios de IA, debido a la reducción de los costos comerciales, la elevada comerciabilidad de estos servicios y las ganancias de productividad superiores al promedio en los sectores más transables. Asimismo, la creciente adopción de herramientas de inteligencia artificial por parte de las empresas está impulsando la demanda de servicios de computación en la nube,

procesamiento de datos y desarrollo de software, ampliando las oportunidades para el comercio internacional de servicios. Paralelamente, las inversiones de las grandes empresas de computación en la nube (centros a hiperscala (*hyperscaler firms*)) para ampliar su infraestructura IA impulsaron la demanda de semiconductores, servidores y equipos para centros de datos (OMC, 2026).

El uso cada vez mayor de los modelos de IA no está exento de las crecientes tensiones geopolíticas. Las restricciones basadas en argumentos de seguridad nacional y de soberanía tecnológica ya están reconfigurando el desarrollo de esta industria. Los controles impulsados por el Gobierno de los Estados Unidos a la exportación de chips avanzados, software y, más recientemente, de modelos fundacionales de IA, están favoreciendo una creciente fragmentación del mercado tecnológico mundial (Lang et al., 2026). Esta tendencia quedó particularmente de manifiesto con las restricciones impuestas en 2026 a los modelos más avanzados de Anthropic (Mythos y Fable), que obligaron temporalmente a la empresa a suspender el acceso a dichos modelos para cumplir con una directiva de control de exportaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. En este contexto, la competencia deja de organizarse exclusivamente en torno a la eficiencia económica para incorporar criterios de alineación estratégica, lo que configura bloques tecnológicos con distintos estándares de acceso, interoperabilidad y circulación del conocimiento. La disputa por el liderazgo en IA, particularmente entre China y los Estados Unidos, se perfila como una competencia por el control de capacidades tecnológicas críticas, donde el acceso a infraestructura computacional, modelos de frontera, datos y talento especializado adquiere una relevancia geopolítica comparable a la que tuvieron los recursos energéticos en etapas anteriores del desarrollo tecnológico.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Reuters. (2026, 2 de junio). *ChatGPT app hits 1 billion monthly active users in record time, data shows*. <https://www.reuters.com/technology/chatgpt-app-hits-1-billion-monthly-active-users-record-time-data-shows-2026-06-02/>; Organización Mundial del Comercio. (2024). *Comerciar con inteligencia: cómo la IA influye en el comercio internacional y cómo este influye en la IA*. https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/trading_with_intelligence_s.htm; Organización Mundial del Comercio. (2025). *Informe sobre el comercio mundial 2025: aliar el comercio y la IA en beneficio de todos*. https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr25_s.htm; Organización Mundial del Comercio. (2026). *Global Trade Outlook and Statistics*, y Lang, N., Durantón, S., Lukic, V., Langione, M., Ortiz Mena, R., Lampert, J. y Zuluaga Martínez, D. (2026, 30 de junio), *The Great Divide: How the US and China Are Splitting the AI World*. Boston Consulting Group. <https://www.bcg.com/publications/2026/us-and-china-ai-strategy-causing-global-ai-divide>.

En síntesis, el comercio de servicios, impulsado principalmente por los servicios digitales, continúa siendo el componente más dinámico del comercio mundial. Sin embargo, las economías más desarrolladas siguen concentrando la mayor parte de las exportaciones de servicios intensivos en conocimiento, lo que refleja la persistencia de brechas que limitan la participación de muchos países menos desarrollados. Este diagnóstico refuerza la necesidad de avanzar hacia estrategias integradas de desarrollo productivo que combinen la promoción de exportaciones, la atracción de inversión extranjera directa y el desarrollo de talento humano, con el objetivo de fortalecer la competitividad internacional de los servicios modernos (véase el capítulo II).

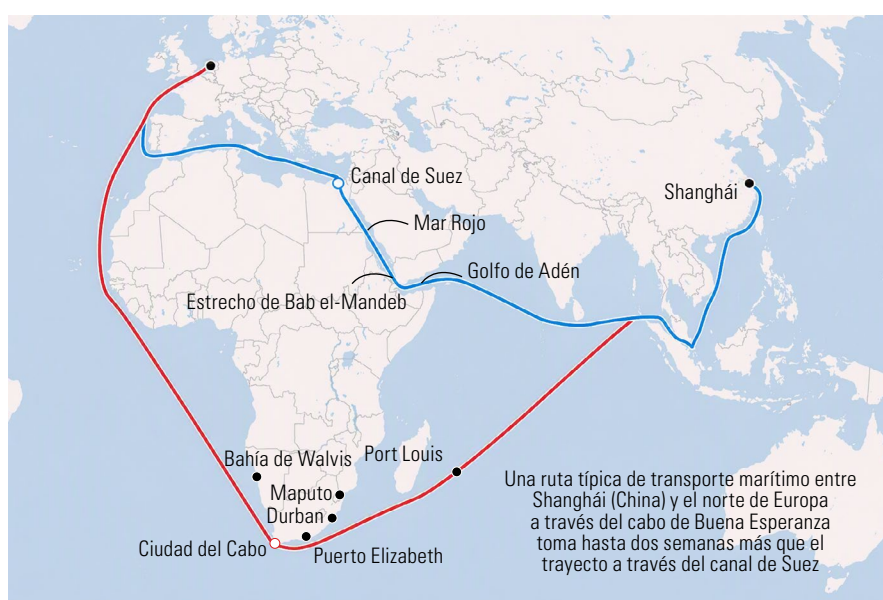
C. El transporte marítimo internacional experimenta nuevas disrupciones

Tras una recuperación en 2025, el transporte marítimo internacional volvió a enfrentar disrupciones durante el primer semestre de 2026 como consecuencia del conflicto entre los Estados Unidos, Israel y la República Islámica del Irán, que se sumó a los riesgos persistentes en el mar Rojo (CEPAL, 2026). La combinación de ambas situaciones afectó simultáneamente a dos de los principales puntos de estrangulamiento del comercio mundial (los estrechos de Ormuz y de Bab el-Mandeb) y obligó a las navieras a reorganizar servicios, modificar itinerarios y utilizar rutas alternativas. El cierre

efectivo del estrecho de Ormuz redujo el tránsito comercial en más del 90% respecto de los niveles observados a comienzos del año y aceleró el desvío de flujos marítimos hacia el cabo de Buena Esperanza (véase el mapa I.1). El tránsito por esta ruta aumentó aproximadamente un 30% respecto de los niveles previos al cierre, consolidando una tendencia iniciada en 2024 tras los ataques hutíes (Yang et al., 2026). El desvío añadió alrededor de dos semanas a los trayectos entre Asia y Europa y redujo la capacidad efectiva de la flota mundial, incrementando los tiempos de tránsito, los costos operativos, las primas de seguro y las emisiones asociadas al transporte marítimo. Los efectos fueron especialmente significativos en el transporte de hidrocarburos, debido a la alta dependencia de los buques tanque que transitan por el estrecho de Ormuz, así como en los servicios de transporte de contenedores que conectan Asia con Europa (Yang et al., 2026; Notteboom et al., 2024; CEPAL, 2026).

Mapa I.1

Reconfiguración de rutas marítimas hacia el cabo de Buena Esperanza



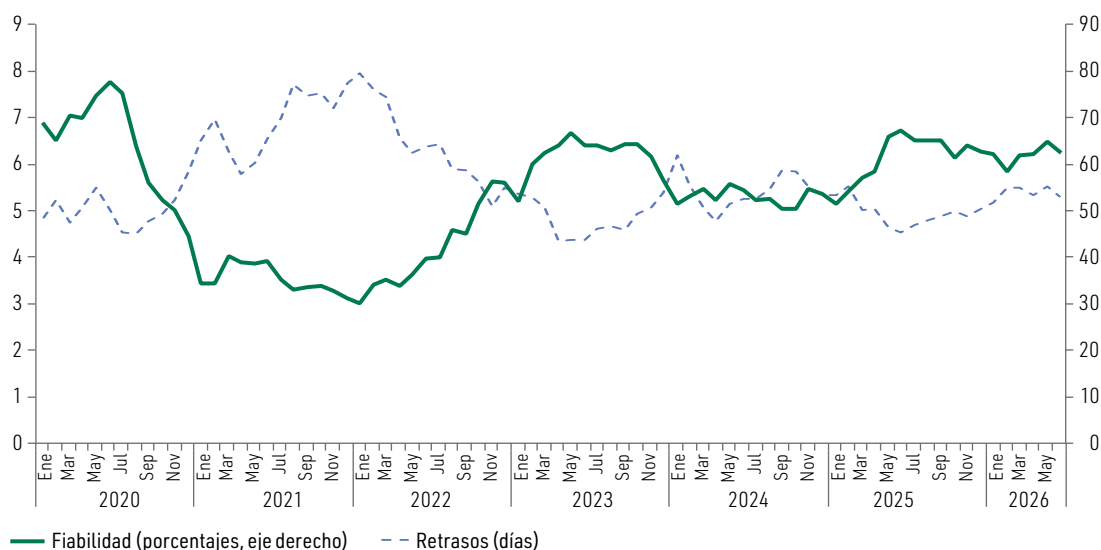
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026). Impactos en América Latina y el Caribe de las hostilidades recientes en la República Islámica del Irán y sus alrededores. *Informe Especial de la CEPAL* (2).

Las interrupciones en el transporte marítimo se propagaron rápidamente a las cadenas mundiales de suministro. El aumento de los tiempos de tránsito y la reorganización de las redes marítimas internacionales provocaron un incremento de las presiones logísticas y una reducción de la fiabilidad de los itinerarios (véase el gráfico I.6). Si bien la fiabilidad de los servicios mostró cierta recuperación con respecto a los mínimos observados durante la pandemia, continuó por debajo de los niveles históricos. La evidencia sugiere que el sector ha entrado en una nueva etapa, caracterizada por una menor confiabilidad operativa y mayores retrasos estructurales, lo que reduce la capacidad efectiva disponible de la flota mundial e incrementa los costos de transporte.

A pesar del deterioro de las condiciones operativas, el comercio marítimo en contenedores mantuvo una trayectoria expansiva durante el primer semestre de 2026 (véase el gráfico I.7A). Las interrupciones recientes afectaron principalmente la eficiencia del sistema logístico más que el volumen de comercio transportado. Sin embargo, la menor disponibilidad efectiva de capacidad y la incertidumbre asociada a las tensiones geopolíticas impulsaron un fuerte aumento de las tarifas de transporte durante 2026, aunque sin llegar a los niveles máximos alcanzados en septiembre de 2021, cuando el nivel alcanzó 659 puntos del índice (véase gráfico I.7B) (CEPAL, 2023).

Gráfico I.6

Indicadores de disrupciones en las cadenas de suministro, enero de 2020 a junio de 2026

A. Índice de presión en la cadena mundial de suministro^a*(En desviaciones estándar respecto de la media de 1997)***B. Fiabilidad de los itinerarios marítimos programados y retrasos medios mundiales por la llegada tardía de buques***(En número de días y porcentajes)*

— Fiabilidad (porcentajes, eje derecho) - - Retrasos (días)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Banco de la Reserva Federal de Nueva York. (s.f.). *Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)*. <https://www.newyorkfed.org/research/policy/gscpi#/overview>, y Sea-Intelligence. (2025, 1 de mayo). *Global schedule reliability records 2 consecutive M/M increases*. <https://sea-intelligence.com/press-room/322-global-schedule-reliability-records-2-consecutive-m-m-increases>.

^a El nivel cero significa que el índice está en su valor medio histórico. Los valores positivos indican el número de desviaciones estándar que el índice presenta por encima de dicho valor, en tanto que los valores negativos representan lo contrario.

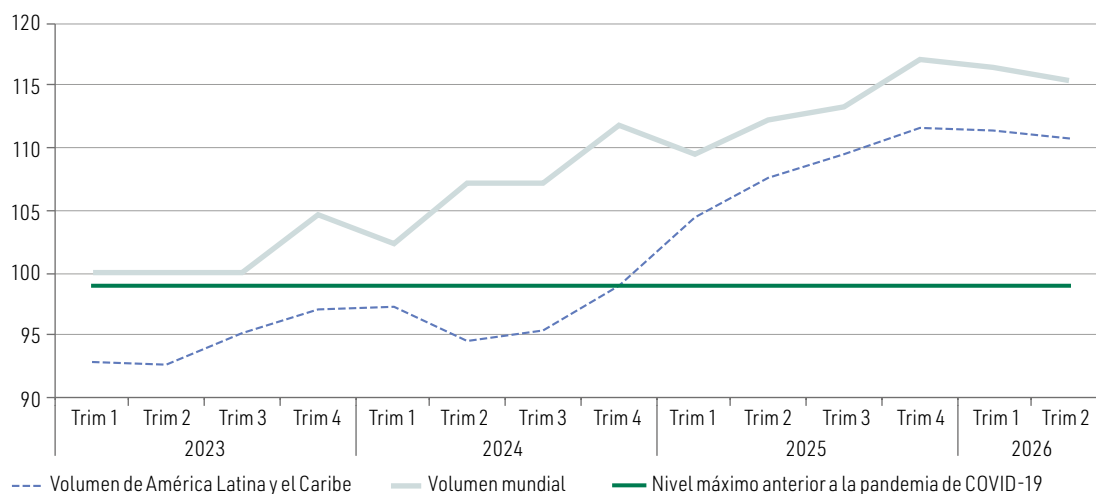
Gráfico I.7

Mundo y América Latina y el Caribe: variación del comercio marítimo internacional en contenedores y evolución del índice de fletes
(Medias móviles y promedio semanal)

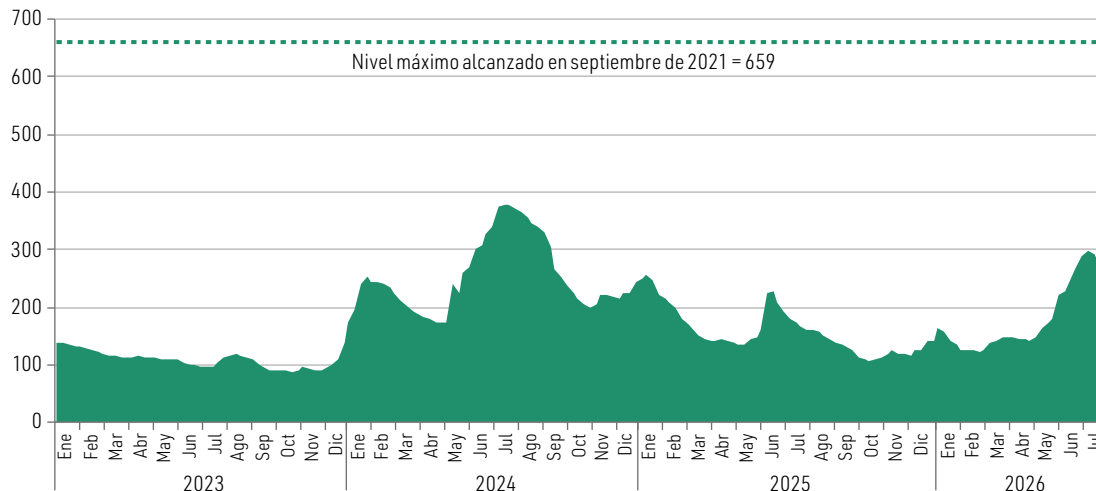
A. Índice de volumen de carga por contenedor, media móvil de 3 trimestres

(primer trimestre de 2023 a segundo trimestre de 2026)

(Trim 1 de 2019 = 100)

**B. Índice de tarifas mensuales de fletes, promedio semanal (enero de 2023 a julio de 2026)**

(Enero de 2019 = 100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de datos de Container Trades Statistics.

Nota: El índice de volumen mundial y de América Latina y el Caribe se construyó como el promedio de las unidades equivalentes a 20 pies (TEU) comercializadas tanto en exportaciones como en importaciones. Los valores promedio se indexaron con base 100 al primer trimestre de 2019.

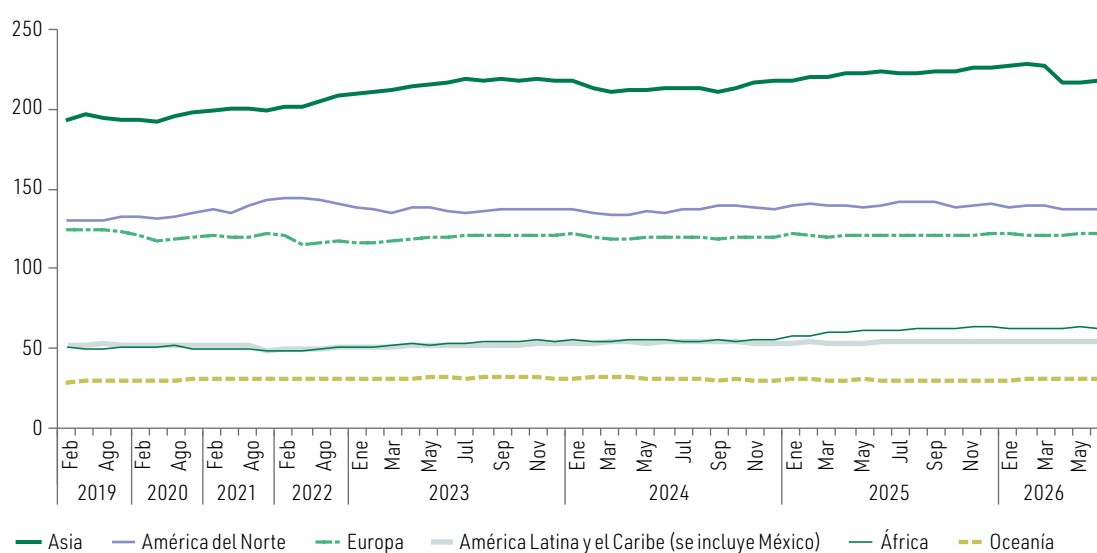
Las disrupciones observadas en el transporte marítimo internacional ponen de relieve que tanto la conectividad marítima como la transformación digital adquieren una importancia creciente como factores de resiliencia. Para América Latina y el Caribe, fortalecer la infraestructura, la conectividad, la digitalización y la integración logística regional será fundamental para enfrentar un entorno internacional caracterizado por disrupciones recurrentes y la reorganización de las cadenas globales de valor.

Las interrupciones registradas durante los últimos años han mostrado cómo la competitividad del transporte marítimo ya no depende únicamente de la capacidad portuaria o del volumen de comercio, sino también de la capacidad de los países para integrarse de manera eficiente a las redes globales de transporte y logística. En este contexto, para fortalecer la conectividad marítima es preciso ir más allá de la ampliación de la infraestructura física. Resulta igualmente necesario preservar y modernizar la infraestructura existente mediante un mantenimiento adecuado, desarrollar infraestructura resiliente a los efectos del cambio climático y movilizar recursos financieros suficientes para responder a las crecientes necesidades de inversión del sector (Saade Hazin, 2026). Estas acciones resultan prioritarias en la región, cuyo índice de conectividad marítima es uno de los más bajos del mundo (véase el gráfico I.8).

Gráfico I.8

Índice de conectividad del transporte marítimo de línea por región, enero de 2019 a junio de 2026

(Febrero de 2006 = 100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de datos de Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo. (2026, junio). *UNCTADstat Data Centre*. <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>.

Nota: Para efectos analíticos, se toma como referencia (valor 100) el promedio de la conectividad marítima de línea de los países en febrero de 2023. Cuando un país no registra conexiones de transporte marítimo de línea, se le asigna un valor de cero, con el fin de reflejar adecuadamente la pérdida de conectividad. Los países que no registraron conexiones de transporte marítimo de línea durante todo el período analizado no se incluyen en el cálculo de los promedios.

Al mismo tiempo, la transformación digital se ha convertido en un componente esencial para mejorar la eficiencia y la resiliencia del transporte marítimo. Los sistemas de comunidad portuaria y los gemelos digitales permiten integrar a los distintos actores de la cadena logística mediante plataformas interoperables, mejorar la trazabilidad de la carga, optimizar las operaciones portuarias y fortalecer el mantenimiento predictivo de la infraestructura. Estas herramientas, junto con marcos regulatorios adecuados y una mayor cooperación técnica regional, contribuyen a desarrollar puertos más eficientes, sostenibles y resilientes.

En América Latina y el Caribe comienzan a consolidarse iniciativas que reflejan esta visión más amplia del desarrollo logístico. Programas como las Rutas de Integración Sudamericana impulsadas por el Brasil, el Plan Maestro Regional de Movilidad y Logística 2035 en Centroamérica, el desarrollo del puerto de Chancay y los corredores asociados, así como diversas inversiones en infraestructura multimodal y facilitación del comercio, muestran que la competitividad depende cada vez más de la capacidad de articular infraestructura, logística, digitalización e integración regional. En un

contexto internacional caracterizado por disrupciones recurrentes y una creciente reorganización de las cadenas globales de valor, estas políticas resultarán fundamentales para fortalecer la resiliencia del comercio y aprovechar las nuevas oportunidades de desarrollo.

D. Evolución reciente de la política comercial de los Estados Unidos hacia la región

1. Investigaciones en el marco de la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 de los Estados Unidos

El 20 de febrero de 2026, la Corte Suprema de los Estados Unidos declaró inconstitucionales los “aranceles recíprocos” impuestos en abril de 2025 en el marco de la Ley de Facultades Económicas en el ámbito Internacional en casos de Emergencia de 1977. La respuesta inmediata de la Administración del presidente Trump fue reemplazarlos por un arancel uniforme del 10% adoptado en el marco de la sección 122 de la Ley de Comercio de 1974, que faculta al Presidente a elevar los aranceles por hasta 150 días para hacer frente a dificultades de balanza de pagos¹. Asimismo, en marzo de 2026 se iniciaron dos investigaciones bajo la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, relativa a prácticas extranjeras que afecten al comercio estadounidense. Dichas investigaciones se refieren a la presunta sobrecapacidad y sobreproducción industrial en 42 países y a la presunta inacción para impedir las importaciones de productos elaborados con trabajo forzoso en 86 países (véase el cuadro I.3). Mientras que la primera investigación incluye solo a los principales socios comerciales de los Estados Unidos, el alcance de la segunda es prácticamente universal, porque los 86 países investigados —entre ellos 18 de la región— representaron el 99,4% de las importaciones totales de bienes de los Estados Unidos en 2025 (Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, 2026a).

Cuadro I.3

Investigaciones iniciadas en los Estados Unidos en marzo de 2026 en el marco de la sección 301 de la Ley Comercial de 1974

Asunto investigado y fecha de inicio	Socios investigados
Presunta sobrecapacidad y sobreproducción industrial. Inicio: 11 de marzo	Bangladesh, Camboya, China, India, Indonesia, Japón, Malasia, México , Noruega, Provincia China de Taiwán, República de Corea, Singapur, Suiza, Tailandia, Viet Nam y Unión Europea (27 miembros). Número total: 16 socios (42 países).
Presunta inacción para impedir las importaciones de productos elaborados con trabajo forzoso. Inicio: 12 de marzo	Argelia, Angola, Arabia Saudita, Argentina , Australia, Bahamas (Las) , Bahrein, Bangladesh, Brasil , Camboya, Canadá, Chile , China, Colombia , Costa Rica , Ecuador , Egipto, El Salvador , Emiratos Árabes Unidos, Federación de Rusia, Filipinas, Guatemala , Guyana , Honduras , Hong Kong (RAE de China), India, Indonesia, Iraq, Israel, Japón, Jordania, Kazajistán, Kuwait, Libia, Malasia, Marruecos, México , Nicaragua , Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, Omán, Pakistán, Perú , Qatar, Reino Unido, República Dominicana , República de Corea, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Provincia China de Taiwán, Trinidad y Tabago , Türkiye, Unión Europea (27 miembros), Uruguay , Venezuela (República Bolivariana de) , Viet Nam. Número total: 60 socios (86 países).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos.

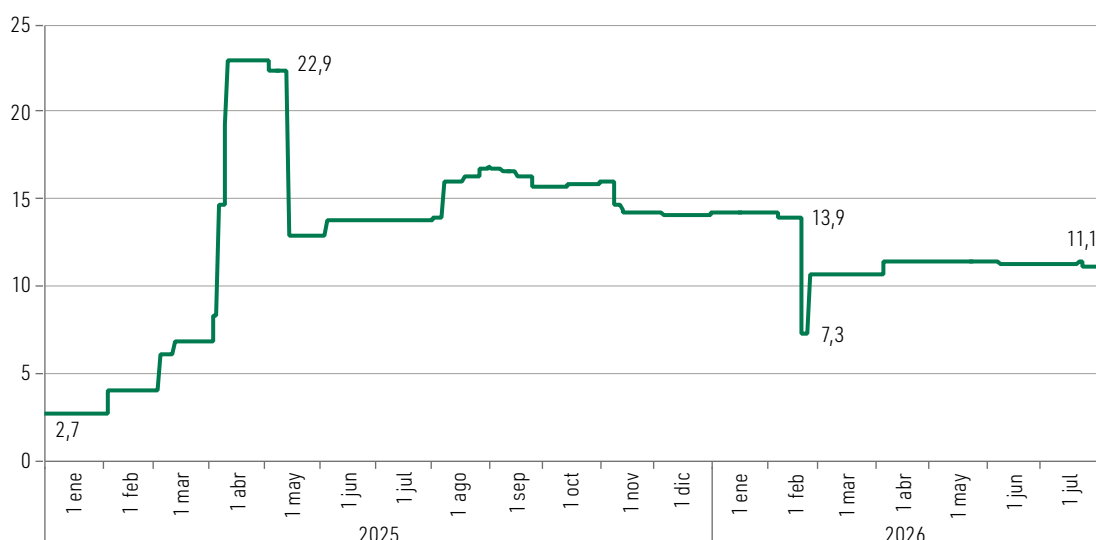
Nota: Se destacan en rojo los países de América Latina y el Caribe.

¹ El fallo de la Corte Suprema no afecta a los aranceles impuestos durante 2025 a distintos productos (acero, aluminio, automóviles, entre otros) por motivos de seguridad nacional, los que se mantienen vigentes.

El 2 de junio se anunciaron los resultados de la investigación desarrollada por la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos sobre las importaciones de productos elaborados con trabajo forzoso². La Oficina concluyó que ninguno de los países investigados ha hecho cumplir de manera efectiva la prohibición de importar dichos bienes. Por lo mismo, propuso imponer un arancel adicional del 12,5% a las importaciones desde la mayoría de ellos y del 10% para un grupo de 17 países, que incluye siete países de la región (Argentina, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Trinidad y Tabago). Los nuevos aranceles entraron en vigor el 24 de julio, el mismo día en que expiró el arancel provisorio del 10% introducido en febrero de 2026. Se excluyó de la aplicación de los nuevos aranceles a aquellos bienes que los Estados Unidos no producen en cantidades suficientes o que son considerados estratégicos por distintas razones. El arancel promedio ponderado de los Estados Unidos casi no varió tras la expiración del arancel uniforme del 10% y la introducción de los nuevos aranceles resultantes de la investigación sobre importaciones elaboradas con trabajo forzoso: su nivel pasó del 11,3% al 11,1% (véase el gráfico I.9).

Gráfico I.9

Estados Unidos: arancel promedio ponderado por importaciones, enero de 2025 a julio de 2026
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de The Budget Lab. (2026). *The State of U.S. Tariffs*. <https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs>.

Por otra parte, el 1 de junio la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos anunció los resultados de una investigación contra el Brasil iniciada en julio de 2025, también en el marco de la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974. El alcance de esta investigación era muy amplio, al incluir temas de comercio digital, servicios de pago electrónico, aranceles preferenciales, normas anticorrupción, propiedad intelectual, acceso al mercado del etanol y deforestación ilegal. La Oficina concluyó que, en todas esas áreas en el Brasil existen actos, políticas y prácticas que obstaculizan o restringen el comercio estadounidense:

- En materia digital, la Oficina cuestionó decisiones judiciales que exigían la eliminación de ciertos contenidos en plataformas de redes sociales y sancionaban el incumplimiento de dichas órdenes. También argumentó que la regulación brasileña favorece al sistema local de pagos electrónicos Pix (creado por el Banco Central del Brasil) en detrimento de competidores estadounidenses.

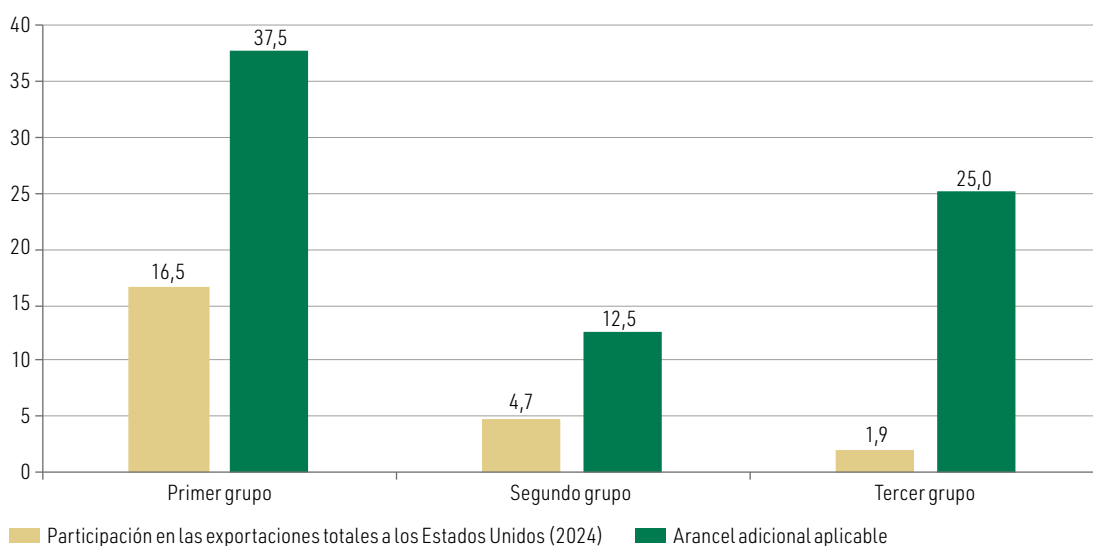
² Hasta comienzos de septiembre, no se habían anunciado los resultados de la investigación por sobrecapacidad y sobreproducción industrial.

- En materia comercial, la Oficina sostuvo que los acuerdos preferenciales del Brasil con México y la India otorgan ventajas arancelarias que perjudican la competitividad de las exportaciones estadounidenses al mercado brasileño. También criticó el arancel del 18% que impone el Brasil al etanol importado.
- En otras áreas, la Oficina señaló deficiencias en la aplicación de normas anticorrupción y de protección de la propiedad intelectual y sostuvo que la aplicación insuficiente de la legislación brasileña contra la deforestación ilegal reduce sus costos de producción agrícola, generando ventajas para sus exportadores en los mercados internacionales.

A la luz de estas conclusiones, el 22 de julio se impuso un arancel adicional del 25% a las exportaciones del Brasil a los Estados Unidos. Se excluyó de su aplicación a varios de los principales productos brasileños exportados a ese mercado, entre ellos el petróleo, las aeronaves civiles, el café, el mineral de hierro y el jugo de naranja. Como resultado de esas excepciones, se estima que cerca del 23% de las exportaciones brasileñas a los Estados Unidos está sujeto a los nuevos aranceles derivados de las investigaciones realizadas en el marco de la sección 301 (Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios, 2026). En particular, cerca del 17% de las exportaciones brasileñas a ese país quedaría sujeto a un arancel adicional del 37,5%, al aplicársele tanto el 12,5% resultante de la investigación por trabajo forzado como el 25% resultante de la investigación específica respecto del Brasil (véase el gráfico I.10). En este grupo se incluyen productos como maquinaria y equipo, calzado, muebles y prendas de vestir. El 27 de julio, el Brasil solicitó consultas a los Estados Unidos en el marco del mecanismo de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio, en relación con los aranceles que le fueron impuestos en el marco de ambas investigaciones (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2026).

Gráfico I.10

Brasil: distribución de las exportaciones de bienes sujetas a aranceles adicionales en los Estados Unidos según el nivel arancelario que enfrentan, 2026
(En porcentajes)

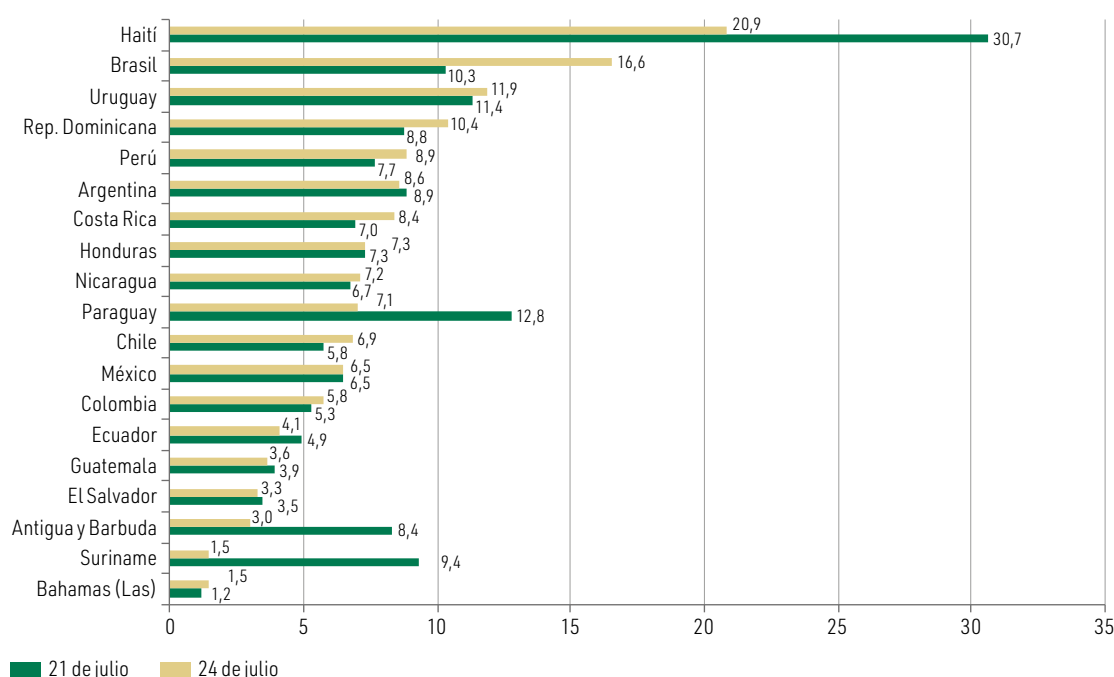


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios. (2026, 24 de julio). Alcance das medidas tarifárias dos Estados Unidos sobre exportações brasileiras. *Nota à Imprensa*. <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2026-periodo-eleitoral/julho/alcance-das-medidas-tarifarias-dos-estados-unidos-sobre-exportacoes-brasileiras>.

Si bien el arancel promedio ponderado de los Estados Unidos casi no varió producto de los cambios introducidos a fines de julio, los aranceles que enfrenta cada país sí lo hicieron. Entre los países de América Latina y el Caribe, Haití (20,9%)³ y el Brasil (16,6%) son los únicos cuyas exportaciones enfrentan un arancel promedio en los Estados Unidos significativamente mayor que el nivel promedio de ese país respecto del mundo, del 11,1% (véase el gráfico I.11). De hecho, entre los 30 principales proveedores de los Estados Unidos, solo China enfrenta un arancel mayor que el Brasil (26,8%) (Fritz, 2026). En el otro extremo, los menores aranceles corresponden en su mayoría a los países del Caribe y a los que han suscrito “acuerdos de comercio recíproco” con los Estados Unidos (véase la subsección 2 sobre acuerdos recíprocos).

Gráfico I.11

América Latina y el Caribe (19 países): arancel promedio ponderado de los Estados Unidos, 21 y 24 de julio de 2026
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Fritz, J. (2026, 24 de julio). *The US tariff level barely moves as Section 122 lapses as two Section 301 duties take its place*. Global Trade Alert. <https://globaltradealert.org/blog/us-import-tariffs-24-july-2026>.

Nota: No aparecen en el gráfico los países que enfrentan un arancel inferior al 1% desde el 24 de julio. Ellos son Barbados, Belice, Bolivia (Estado Plurinacional de), Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Panamá, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de).

Los resultados de las investigaciones realizadas en el marco de la sección 301 parecen confirmar que la estrategia de la administración del presidente Trump es reconstruir —bajo una base legal más sólida— la estructura arancelaria existente antes del fallo de la Corte Suprema, caracterizada

³ El alto arancel promedio que enfrenta Haití se debe a que el 30 de septiembre de 2025 expiraron los programas de la Ley sobre las oportunidades de Haití en el hemisferio mediante el fomento de las asociaciones de colaboración (Haitian Hemispheric Opportunity through Partnership Encouragement (HOPE)) Act y el programa de estímulo económico para Haití (Haiti Economic Lift Program (HELP)), mediante los cuales sus exportaciones a los Estados Unidos (que consisten casi totalmente en prendas de vestir) ingresaban libres de aranceles. A partir de esa fecha, sus envíos quedaron sujetos al pago de aranceles de nación más favorecida, los que fluctúan entre el 15% y el 30% en el sector de las confecciones. En enero de 2026 la Cámara de Representantes de los Estados Unidos renovó la vigencia de los programas HOPE y HELP, pero a la fecha esta decisión no ha sido aún ratificada por el Senado.

por la aplicación de distintos niveles arancelarios a distintos socios. Es probable que este rasgo se manifieste más claramente una vez que se den a conocer los resultados de la investigación sobre sobrecapacidad y sobreproducción industrial en varios de los principales socios comerciales de los Estados Unidos.

2. Acuerdos de comercio recíproco

La necesidad de reducir los aranceles que enfrentan sus exportaciones ha llevado a varios países de la región a entablar negociaciones comerciales con los Estados Unidos. A la fecha, cuatro países (Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala) han suscrito los denominados “acuerdos de comercio recíproco” con ese país⁴. En estos acuerdos, los cuatro países se comprometieron no solo a reducir —y en algunos casos eliminar— sus aranceles a las importaciones desde los Estados Unidos, sino también a introducir modificaciones en sus regulaciones sobre normas técnicas, propiedad intelectual y comercio digital de acuerdo con las demandas estadounidenses. Asimismo, los cuatro acuerdos incluyen disposiciones orientadas a propiciar un alineamiento con los Estados Unidos en materia de seguridad económica, incluida la facilitación de sus inversiones en minerales críticos e infraestructura (véase el cuadro I.4). Varias disposiciones de esos acuerdos buscan reducir el espacio para la presencia económica de China en los países socios (Lovely y Wan, 2026; O’Neil, 2026). Cabe señalar que los cuatro países de la región que suscribieron estos acuerdos lograron quedar afectos a un arancel del 10% como resultado de la investigación sobre importaciones de productos elaborados con trabajo forzado, en vez del 12,5% que se impuso a la mayoría de los países investigados.

Cuadro I.4

Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala: compromisos regulatorios y sobre seguridad económica asumidos en sus acuerdos de comercio recíproco con los Estados Unidos, 2026

Categoría	Compromisos
Revisión de regulaciones	- Aceptación de estándares estadounidenses en los sectores de vehículos y dispositivos médicos, entre otros. - Reducción de barreras regulatorias a los productos agrícolas estadounidenses. - Fortalecimiento de la protección de la propiedad intelectual. - Prohibición de gravámenes sobre las transmisiones electrónicas y de tributos discriminatorios a los servicios digitales.
Cooperación en materia de seguridad económica	- Facilitación de las inversiones estadounidenses en minerales críticos e infraestructura^a. En el acuerdo con la Argentina, se añade que esta tiene la intención de priorizar a los Estados Unidos como socio comercial y de inversión en cobre, litio y otros minerales críticos. - Reforzamiento de la cooperación con los Estados Unidos en materia de seguridad de las inversiones, seguridad de la infraestructura digital y de puertos, controles a la exportación y prácticas no comerciales de terceros países.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos. (2026). *Agreements on Reciprocal Trade*. <https://ustr.gov/trade-agreements/agreements-reciprocal-trade>, y Lovely, M. E. y Wan, C. Y. (2026, 4 de junio). *US reciprocal trade deals built to push America's trade partners away from China*. Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/us-reciprocal-trade-deals-built-push-americas-trade-partners-away>.

^a Este compromiso no se incluye en el acuerdo con Guatemala.

⁴ Cabe notar que El Salvador y Guatemala ya son parte —junto con Costa Rica, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana— de un acuerdo de libre comercio plurilateral con los Estados Unidos (Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos-República Dominicana (CAFTA)), suscrito en 2004.

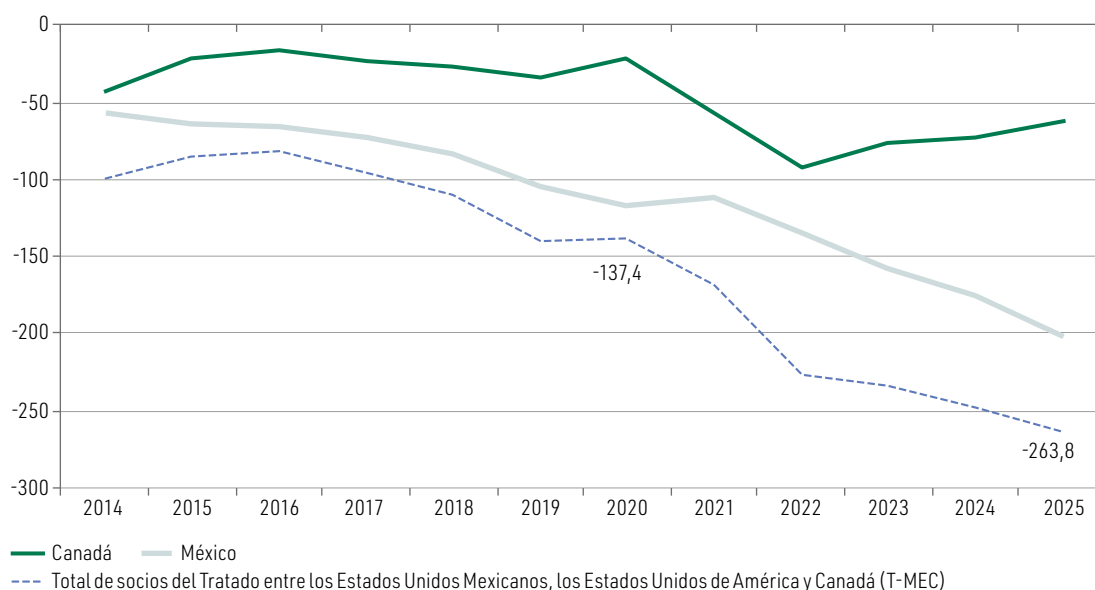
3. Revisión del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC)

El 1 de julio de 2026 se inició formalmente la revisión del T-MEC, prevista en el propio texto del acuerdo. A diferencia de la mayoría de los acuerdos comerciales, el T-MEC no tiene una duración indefinida, sino de 16 años (es decir, hasta el 1 de julio de 2036). La revisión tiene por objeto determinar si las partes deciden renovarlo por otros 16 años. En caso contrario, se prevé que el acuerdo permanezca vigente por los próximos 10 años, luego de lo cual expiraría. El principal factor de incertidumbre es la posición de los Estados Unidos, que ha manifestado que no está dispuesto a renovar el acuerdo en su forma actual (Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, 2026c). Uno de los principales objetivos de sus autoridades es reducir el déficit comercial con sus socios en dicho acuerdo, que ha aumentado continuamente desde su entrada en vigor en 2020, principalmente debido a la profundización del déficit con México (véase el gráfico I.12). Otro objetivo estratégico de los Estados Unidos es cerrar espacios para que empresas chinas utilicen a los socios del TMEC (especialmente a México) como plataformas de exportación hacia los Estados Unidos (Lester, 2026). La situación se vuelve más compleja por el hecho de que hasta ahora los Estados Unidos han optado por mantener conversaciones separadas con el Canadá y México en vez de hacerlo de manera conjunta. Esto ha generado incertidumbre ante la posibilidad de que el actual acuerdo trilateral mute, ya sea formalmente o de hecho, hacia dos acuerdos bilaterales.

Gráfico I.12

Estados Unidos: saldo comercial con el Canadá y México, 2014-2025

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Naciones Unidas. *UN Comtrade Database*. <https://comtrade.un.org/>.

Las primeras rondas de consultas y negociaciones entre los Estados Unidos y México, iniciadas en mayo de 2026, sugieren que la revisión del acuerdo podría centrarse en temas sectoriales específicos como las reglas de origen para los sectores automotor, de acero y aluminio, los requisitos de contenido regional y estadounidense en manufacturas estratégicas y cuestiones relacionadas con

seguridad económica, resiliencia de cadenas de suministro y política industrial. Diversos analistas han señalado que la revisión podría incluir acuerdos o entendimientos sectoriales en áreas consideradas prioritarias por la administración estadounidense —como automóviles, acero, aluminio, cobre, semiconductores, productos farmacéuticos y agricultura— como alternativa a una eventual revisión integral del tratado (Peterson Institute for International Economics, 2026).

En suma, es probable que la revisión del T-MEC se extienda más allá del ámbito comercial y se convierta en un espacio de negociación sobre política industrial, seguridad económica y reorganización de cadenas de suministro. Las complejidades que reviste este proceso quedaron en evidencia con el fracaso de las conversaciones entre los Estados Unidos y el Canadá a fines de agosto, durante las cuales el primero de estos países habría planteado diversas exigencias a su contraparte en ámbitos que exceden la regulación de los flujos comerciales bilaterales (Zehra, 2026).

Especialmente para México, el proceso de revisión del T-MEC será relevante no solo por sus posibles efectos sobre los flujos comerciales entre los tres países norteamericanos, sino también por las implicaciones que pueda tener para la localización de inversiones, las estrategias de deslocalización cercana y la configuración futura de las cadenas regionales de valor. Por otra parte, la dinámica de la revisión del T-MEC podría verse afectada de modo importante por el resultado de las elecciones parlamentarias de medio término en los Estados Unidos que se realizarán en noviembre de 2026.

E. El comercio de la región continúa expandiéndose en 2026, pese a las tensiones geopolíticas y comerciales

1. Panorama general

Durante el primer semestre de 2026, el valor del comercio total de bienes y servicios de la región mostró un dinamismo mucho mayor que en el mismo período de los tres años precedentes, con un crecimiento interanual del 18% de las exportaciones y del 13% de las importaciones (véase el cuadro I.5). A diferencia de los tres años previos, las exportaciones de bienes crecieron más que las de servicios (20% y 8%, respectivamente). Entre los bienes, los sectores de minería y petróleo y de las manufacturas exhibieron el mayor dinamismo. En el caso de los servicios, el segmento más dinámico fue el del transporte, con una expansión del 9%. Por el lado de las importaciones, se destacan el crecimiento de los insumos intermedios (17%) entre los bienes y de los viajes (14%) entre los servicios.

La evolución mensual del valor de los flujos comerciales confirma una paulatina aceleración de las exportaciones regionales de productos mineros y del petróleo desde mediados de 2025. Esta tendencia refleja el alza de los precios derivada de las tensiones geopolíticas en Oriente Medio, incluida la interrupción del tránsito en el estrecho de Ormuz, así como de la mayor demanda de China y Asia. Asimismo, se aprecia un renovado impulso de las exportaciones de manufacturas. Las exportaciones agrícolas y agropecuarias mostraron un dinamismo menor, aunque con una ligera aceleración a partir de marzo de 2026 (véase el gráfico I.13).

Cuadro I.5

América Latina y el Caribe: variación interanual del valor del comercio de bienes y servicios según grandes sectores, primer semestre de 2023 a primer semestre de 2026^a
(En porcentajes)

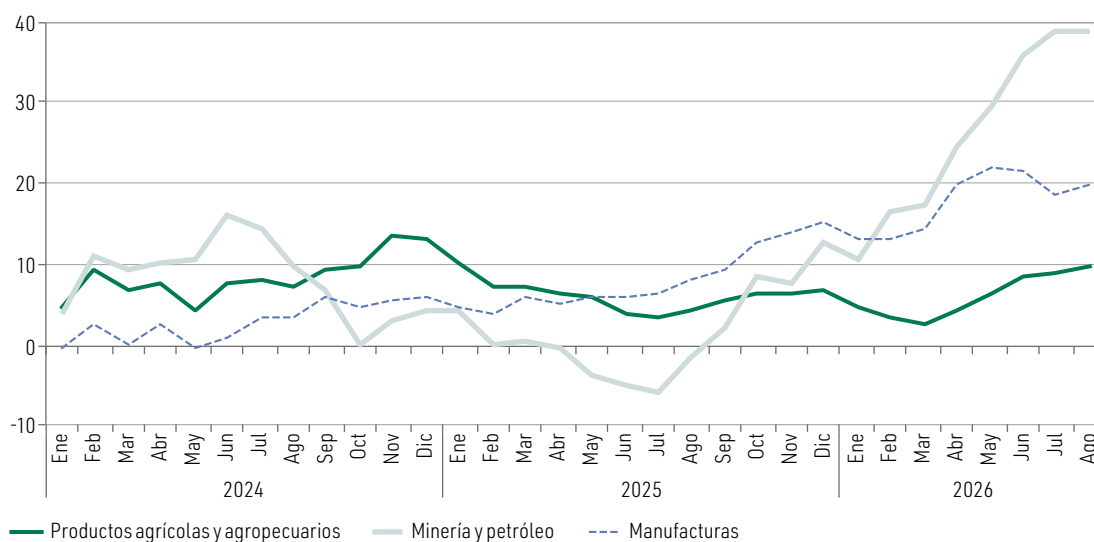
		Enero a junio 2023	Enero a junio 2024	Enero a junio 2025	Enero a junio 2026
Exportaciones	Bienes y servicios	2	5	5	18
	Bienes	-1	4	4	20
	Productos agrícolas y agropecuarios	0	7	5	6
	Minería y petróleo	-5	12	-2	29
	Manufacturas	0	0	6	20
	Servicios	19	11	5	8
	Transportes	10	9	0	9
	Viajes	30	13	6	8
	Otros servicios	12	9	6	8
Importaciones	Bienes y servicios	-3	1	7	13
	Bienes	-5	0	7	14
	Bienes de capital	6	3	9	7
	Insumos intermedios	-5	1	6	17
	Bienes de consumo	1	6	10	14
	Combustibles	-19	-17	-2	11
	Servicios	7	3	8	9
	Transportes	-13	-5	7	9
	Viajes	41	9	20	14
	Otros servicios	13	6	2	7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduanas e institutos nacionales de estadística de la región.

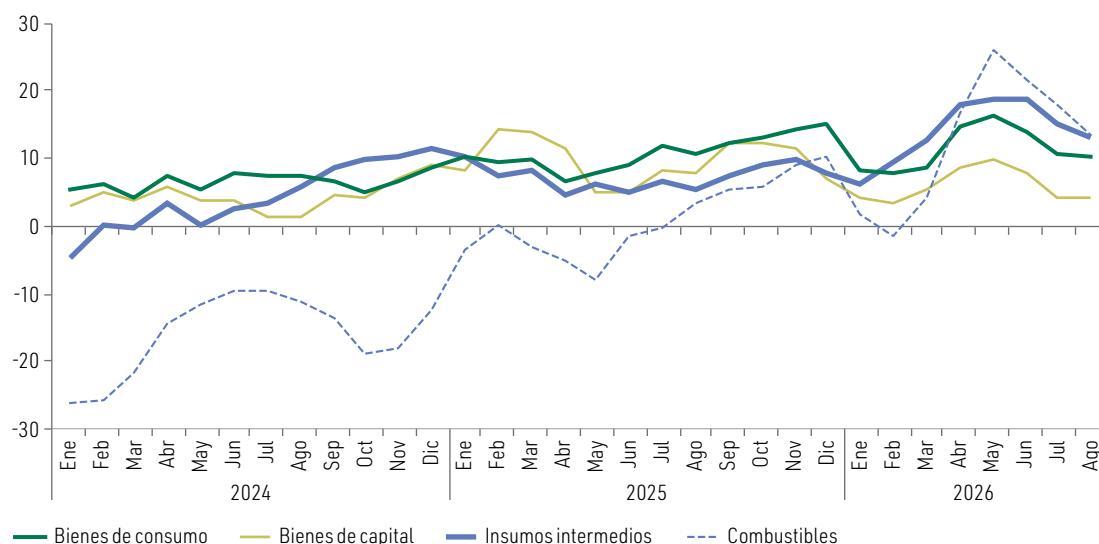
^a Las cifras sobre comercio de bienes incluyen a los 33 países de la región. En el caso de los servicios comerciales, se excluyen Barbados, Cuba, Haití, y Venezuela (República Bolivariana de) por no disponerse de información. Respecto de los 29 países restantes, se contó con información completa del primer trimestre de 2026 para 28 países (que representaron el 99% del comercio regional de servicios en 2025). Para el segundo trimestre de 2026 se contó con información completa de diez países (Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Panamá, Perú y Uruguay). Estos países representaron el 79% del comercio regional de servicios en 2025.

Gráfico I.13

América Latina y el Caribe: variación interanual del valor del comercio de bienes por grandes sectores, enero de 2024 a agosto de 2026
(En porcentajes)

A. Exportaciones

B. Importaciones



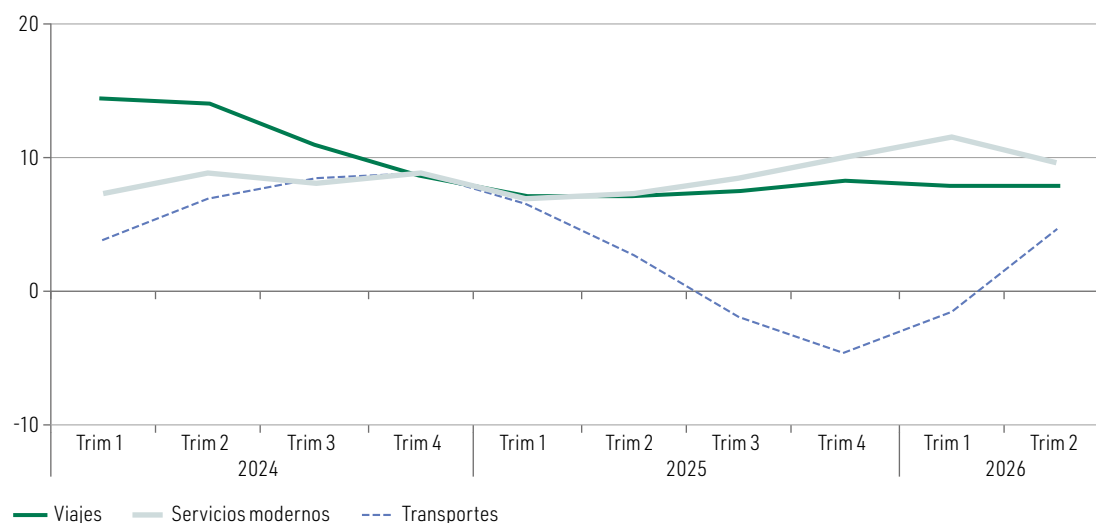
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduanas e institutos nacionales de estadística de la región.

Por su parte, el comercio regional de servicios muestra una recuperación durante los primeros trimestres de 2026, con un impulso del transporte tanto en las exportaciones como en las importaciones, en concordancia con el gran auge de las exportaciones de bienes (véase el gráfico I.14). Los servicios modernos, particularmente aquellos asociados a las tecnologías de la información, los seguros y las finanzas, así como los servicios empresariales y servicios profesionales, exhibieron un crecimiento más estable y menos volátil que el resto de los servicios. En efecto, los servicios relacionados con el transporte, y los viajes, presentaron fluctuaciones más marcadas, lo que refleja la sensibilidad de estos sectores a las condiciones económicas internacionales, los costos de transporte y la evolución de la movilidad global.

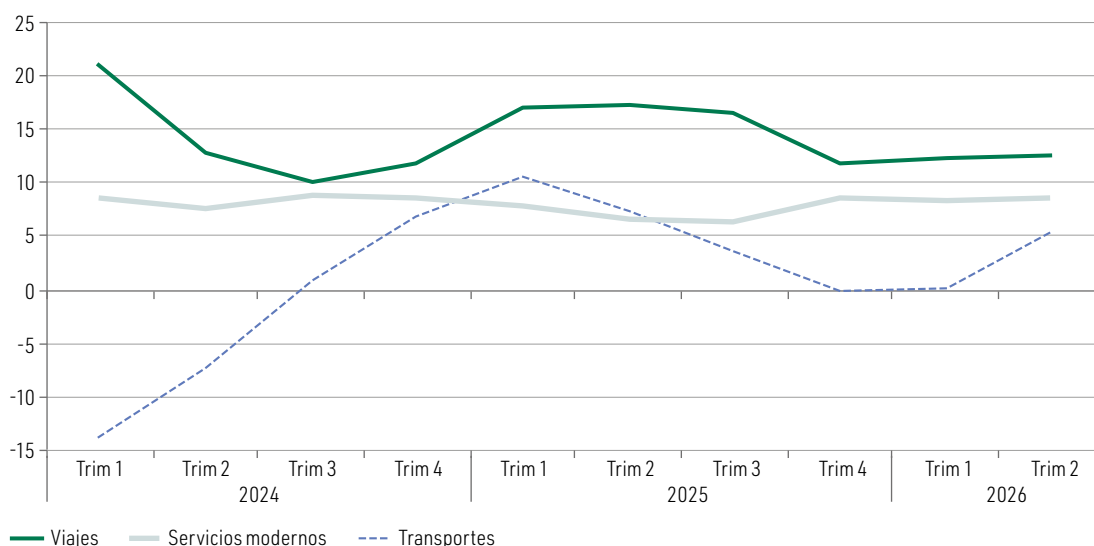
Gráfico I.14

América Latina y el Caribe: variación interanual del valor del comercio de servicios por grandes sectores, primer trimestre de 2024 a segundo trimestre de 2026
(En porcentajes)

A. Exportaciones



B. Importaciones



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduanas e institutos nacionales de estadística de la región.

Nota: La agregación de servicios modernos incluye flujos de seguros y pensiones, servicios financieros, propiedad intelectual, telecomunicaciones y servicios empresariales.

2. Evolución reciente y perspectivas de los precios del comercio exterior de la región

Los precios de los principales productos básicos exportados por América Latina y el Caribe mantuvieron una trayectoria marcadamente positiva entre 2025 y 2026. El índice de precios del conjunto de estos productos, cuyos envíos representaron el 33,9% de las exportaciones regionales de bienes en 2025, crecería en un 20,4% en 2026, tras expandirse un 22,3% entre enero y agosto. El principal impulso provendría de los minerales y metales, cuyos precios registrarían un incremento del 31,2% en 2026, con un peso relativo del 12,5% del total exportado en 2025.

Un rasgo especialmente relevante de la evolución reciente de los mercados de materias primas es el comportamiento de los minerales críticos. Este grupo registraría un aumento promedio del 38,6% en 2026, superando ampliamente el crecimiento de los precios de los minerales y metales en su conjunto (31,2%), de la energía (29,6%) y del promedio de todos los productos básicos exportados por la región (20,4%). Este desempeño confirma que los minerales críticos constituyen uno de los segmentos más dinámicos de las exportaciones de América Latina y el Caribe, impulsado por la expansión de las industrias vinculadas a la transición energética, la digitalización y las manufacturas tecnológicas avanzadas (véase el recuadro I.2).

Recuadro I.2

El comercio de minerales críticos: auge de la demanda y oportunidades para América Latina y el Caribe

El auge de las energías renovables, la electromovilidad, la transformación digital, la inteligencia artificial y la industria de la defensa ha incrementado la demanda de minerales críticos. Como su extracción y procesamiento se concentran en un número reducido de países, sus cadenas de suministro enfrentan crecientes riesgos de interrupción de oferta, cuellos de botella logísticos y tensiones geopolíticas. Sobre la base de las listas nacionales y de consultas a expertos, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) consolidó una lista de 60 minerales críticos. Sus exportaciones mundiales han crecido

de manera sostenida desde comienzos de este siglo a un ritmo superior al del comercio total de bienes. Los minerales asociados a la transición energética, la electrificación y las industrias de alta tecnología, entre ellos el cobre, el litio, el cobalto, el níquel, el grafito y las tierras raras, representan alrededor del 60% del valor exportado. Su relevancia responde no solo a la descarbonización, sino también a su utilización en semiconductores, centros de datos, equipos de telecomunicaciones, sistemas de almacenamiento energético y aplicaciones militares.

La composición geográfica del comercio de minerales críticos se ha transformado notablemente desde comienzos de este siglo. Asia se consolidó como la principal región exportadora, elevando su participación del 26% en 2002-2003 al 33% en 2023-2024, mientras que Europa redujo su cuota del 41% al 30%, el mayor retroceso regional. América del Norte también perdió participación relativa, mientras que América Latina y el Caribe, Oceanía y África la incrementaron levemente (véase el gráfico 1A).

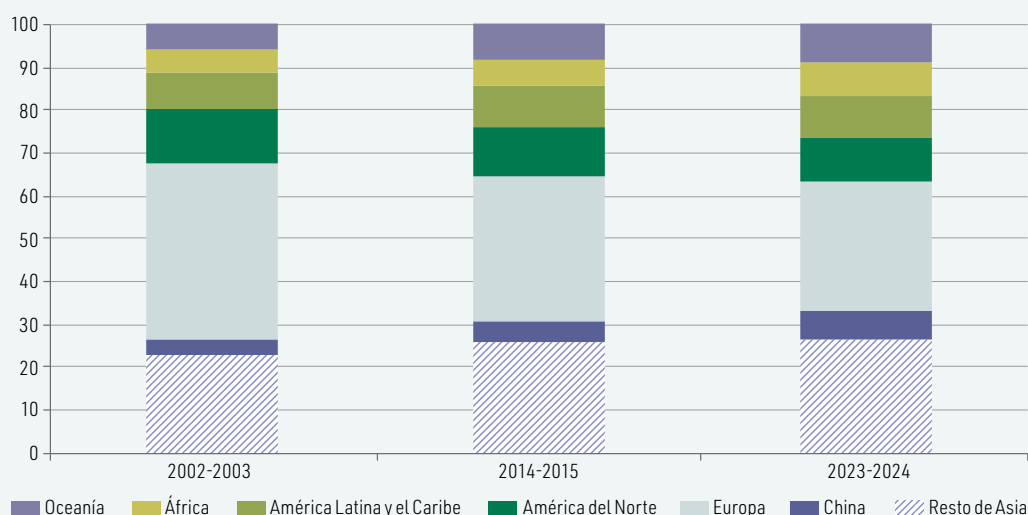
En las importaciones, el desplazamiento hacia Asia fue aún más marcado. La región pasó de absorber el 38% del total mundial en 2002-2003 al 58% en 2023-2024, mientras que Europa redujo su participación del 42% al 28% y América del Norte del 14% al 8% (véase el gráfico 1B). China representó aproximadamente el 40% de las importaciones asiáticas. Esta concentración de la demanda coincide con la localización en Asia de gran parte de la capacidad mundial de refinación y procesamiento, configurando una estructura asimétrica del mercado. Para América Latina y el Caribe, ello implica una fuerte dependencia de un reducido número de mercados de destino.

La creciente importancia económica y estratégica de estos minerales ha impulsado, por una parte, una mayor intervención pública, y, por otra, ha dado lugar a alianzas internacionales. Las restricciones a la exportación aplicadas a minerales críticos aumentaron aceleradamente entre 2011 y 2025, pasando de 5 a 81 medidas acumuladas, concentradas particularmente en el cobre, el níquel y la plata. Para los países importadores netos de productos procesados, este fenómeno incrementa la vulnerabilidad de las cadenas de suministro y eleva los costos de abastecimiento. En cuanto a las nuevas alianzas internacionales, los principales países consumidores han impulsado acuerdos de cooperación para diversificar sus fuentes de suministro y reducir riesgos geopolíticos. En América Latina y el Caribe existen 14 acuerdos bilaterales vinculados a minerales críticos, concentrados principalmente en Chile, la Argentina y el Perú. Su contenido se orienta fundamentalmente a la cooperación técnica, la investigación, la transferencia tecnológica, la formación de capacidades y la promoción de inversiones, más que a compromisos comerciales vinculantes de largo plazo.

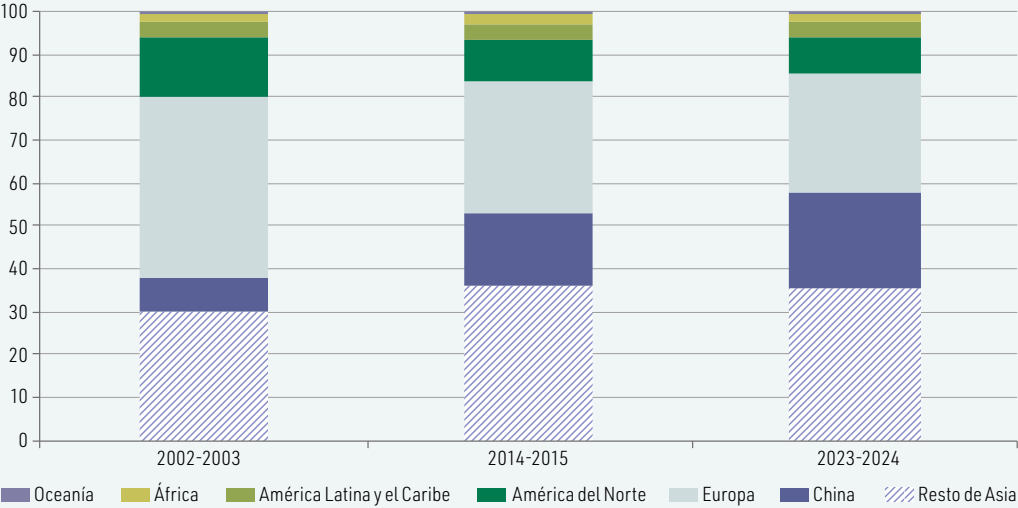
Gráfico 1

Exportaciones e importaciones mundiales de minerales críticos: composición geográfica por región, promedios 2002-2003, 2014-2015 y 2023-2024
(En porcentajes)

A. Exportaciones



B. Importaciones



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026, 14 de julio). *Critical minerals: Bilateral trade by product group - Annual (analytical)*. https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.CriticalMinerals_TradeByPart.

De 25 minerales críticos seleccionados, en 2026 se proyectan aumentos de precios, mientras que únicamente cuatro registran disminuciones: grafito (-4,3%), manganeso (-2,2%), cromo (-6,9%) y titanio (-7,9%). En otras palabras, cerca del 85% de los minerales críticos analizados muestran una tendencia alcista, lo que parece indicar que no se trata de movimientos aislados en algunos mercados específicos, sino de un fenómeno asociado a cambios estructurales en la demanda mundial.

La expansión de la transición energética, la electrificación del transporte, la digitalización de la economía y el desarrollo de industrias de alta tecnología explican en gran medida este comportamiento. Entre los incrementos más significativos destacan los observados en la plata (102,6%), el platino (71,3%), las tierras raras (55,6%), el cobalto (58,6%), el galio, germanio e indio (65%), el estaño (48,5%) y el niobio (47,9%). Estos minerales son insumos fundamentales para la fabricación de baterías, vehículos eléctricos, turbinas eólicas, paneles solares, redes eléctricas inteligentes, centros de datos, semiconductores, equipos electrónicos avanzados, aplicaciones aeroespaciales, dispositivos médicos, sistemas de defensa e infraestructura digital (véase el cuadro 1).

Cuadro 1

América Latina y el Caribe: principales minerales críticos, exportadores y aplicaciones industriales (En porcentajes)

Mineral crítico	Principales exportadores o con potencial	Principales aplicaciones industriales	Variación proyectada de precios en 2026 ^a
Cobre	Chile, Perú, Ecuador	Electricidad, vehículos eléctricos, construcción, electrónica	38,3
Zinc	Perú, México, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia	Galvanización del acero, baterías, construcción	19,2
Aluminio	Brasil, Jamaica, Guyana, Argentina	Transporte, aeronáutica, envases, redes eléctricas	31,6
Litio	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile	Baterías, almacenamiento energético, vehículos eléctricos	37,0
Molibdeno	Chile, Perú, México	Aceros especiales, energía, industria aeroespacial	25,0
Plata	México, Perú, Bolivia (Estado Plurinacional de)	Paneles solares, electrónica, equipos médicos	102,6
Níquel	Brasil, Cuba, República Dominicana	Baterías, acero inoxidable, aleaciones especiales	18,1

Mineral crítico	Principales exportadores o con potencial	Principales aplicaciones industriales	Variación proyectada de precios en 2026 ^a
Galio	Brasil, México, Perú	Semiconductores, telecomunicaciones, diodos emisores de luz (LED)	65,0
Germanio	México, Perú, Brasil, Chile	Fibra óptica, semiconductores, sensores	65,0
Indio	Perú, Bolivia (Estado Plurinacional de), México	Pantallas de cristal líquido (LCD), paneles solares, semiconductores	65,0
Manganeso	Brasil, México	Acero, baterías, aleaciones	-2,2
Tierras raras	Brasil, Argentina y Chile	Imanes permanentes, vehículos eléctricos, turbinas eólicas	55,6
Antimonio	Bolivia (Estado Plurinacional de), México, Perú	Retardantes de llama, baterías, aleaciones	36,3
Estaño	Bolivia (Estado Plurinacional de), Perú, Brasil	Soldaduras, electrónica, semiconductores	48,5
Platino	Colombia	Catalizadores, hidrógeno, aplicaciones médicas	71,3
Tungsteno	Bolivia (Estado Plurinacional de), Perú	Herramientas de corte, defensa, aeroespacial	23,1
Niobio	Brasil, Perú	Aceros avanzados, turbinas, infraestructura	47,9
Grafito	Brasil, México, Argentina	Ánodos de baterías, lubricantes, refractarios	-4,3
Cobalto	Cuba, Brasil	Baterías, superaleaciones, defensa	58,6
Titanio	Brasil, México, Chile, y Perú	Aeroespacial, implantes médicos, pigmentos	-7,9
Cadmio	Perú, México	Baterías industriales, recubrimientos, electrónica	4,3
Paladio	Colombia, Brasil, y Cuba	Catalizadores, electrónica, hidrógeno	17,8
Tántalo	Brasil	Semiconductores, capacitores, defensa	8,3
Rodio	Colombia, Brasil	Catalizadores automotrices, química fina	17,1
Cromo	Brasil, Chile, Perú, Cuba	Acero inoxidable, aleaciones especiales	-6,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de prensa especializada, Trading Economics, Shanghai Metals Market e IMARC.

^a Proyecciones de CEPAL, sobre la base de información de precios observados en el período enero-agosto de 2026.

Las excepciones a esta tendencia obedecen principalmente a factores específicos de oferta. En algunos de estos mercados se han observado aumentos de producción, acumulación de inventarios o procesos de normalización posteriores a episodios de escasez y precios elevados, lo que ha contribuido a moderar temporalmente las cotizaciones. Sin embargo, estas correcciones no alteran la tendencia predominante de fortalecimiento de la demanda mundial de minerales estratégicos.

En este contexto, América Latina y el Caribe se encuentra en una posición particularmente favorable. La región concentra una parte significativa de la producción y exportación mundial de varios de estos recursos, especialmente cobre, litio, plata, molibdeno, niobio, estaño, grafito y tierras raras, además de poseer importantes reservas aún subexplotadas en diversos países. La persistencia de precios elevados y el crecimiento de la demanda mundial refuerzan la necesidad de avanzar hacia estrategias que permitan no solo expandir la producción sostenible de estos minerales, sino también incrementar el procesamiento local, la refinación y la participación regional en segmentos de mayor valor agregado de las cadenas productivas asociadas a la transición energética y tecnológica.

Las perspectivas de demanda continúan siendo favorables en el mediano y largo plazo, impulsadas por la electrificación, la digitalización y las necesidades de seguridad y defensa. Sin embargo, la experiencia reciente muestra que la evolución de los precios es cada vez más heterogénea entre minerales. Durante 2026, los precios del antimonio, el tungsteno y algunas tierras raras permanecieron elevados debido a restricciones de oferta y tensiones geopolíticas, mientras que los del grafito continuaron bajo presión por exceso de capacidad productiva. Esta divergencia parece indicar que los riesgos de suministro se traducen crecientemente en volatilidad y segmentación de mercados, más que en aumentos generalizados de precios.

Para América Latina y el Caribe, este contexto abre importantes oportunidades, pero también plantea desafíos. La región concentra reservas y producción relevantes de numerosos minerales críticos, aunque su inserción internacional continúa especializada principalmente en la extracción y exportación de materias primas. Aprovechar esta ventana de oportunidad requerirá vincular los acuerdos existentes con compromisos concretos de inversión, transferencia tecnológica, desarrollo de proveedores, refinación, procesamiento y manufactura, así como fortalecer la coordinación regional para evitar que la competencia entre exportadores debilite su capacidad de negociación frente a una demanda mundial cada vez más concentrada.

Fuente: Agencia Internacional de la Energía. (2025). *Global Critical Minerals Outlook 2025*. <https://www.iea.org/reports/global-critical-minerals-outlook-2025>; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2025). *SDG Pulse 2025*; Comisión de la CEPAL sobre Geopolítica, Globalización y Desarrollo para América Latina y el Caribe. (2026). *Rupturas y oportunidades: propuestas para que América Latina y el Caribe prospere en la nueva era geopolítica* (LC/PUB.2026/10). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

En este contexto, América Latina y el Caribe se encuentran en una posición particularmente favorable. La región dispone de importantes reservas y capacidad exportadora de varios de los minerales críticos cuya demanda y precios muestran el mayor dinamismo, entre ellos cobre, litio, plata, molibdeno, aluminio, estaño y tierras raras. La sostenida valorización de estos recursos refuerza la necesidad de avanzar en estrategias que permitan no solo expandir su producción sostenible, sino también incrementar el procesamiento local, el desarrollo de capacidades tecnológicas y la inserción en eslabones de mayor valor agregado de las cadenas productivas asociadas a la transición energética y a la transformación digital.

Otro grupo de importancia son los fertilizantes, que aunque representan solo 0,1% de las exportaciones regionales, con un alza proyectada del 33,8% en 2026, influyen también en el aumento de los precios totales (véase el cuadro I.6).

Cuadro I.6

América Latina y el Caribe: variación interanual de los índices de precios de los principales productos básicos exportados, enero-agosto de 2025 y 2026 y variación proyectada para 2026
(En porcentajes)

	Participación en las exportaciones totales de bienes (2025)	Variación interanual		Variación proyectada 2026 ^b
		Enero-agosto de 2025	Enero-agosto de 2026 ^a	
Todos los productos básicos	33,9	2,1	22,3	20,4
Energía	9,1	-10,2	27,9	29,6
Petróleo	6,8	-14,8	24,4	28,3
Derivados de petróleo	1,6	-7,6	49,1	44,0
Gas natural	0,4	63,5	6,4	1,3
Carbón	0,3	-19,5	20,6	22,4
Minerales y metales	12,5	9,9	35,4	31,2
Oro	3,4	39,1	46,4	35,6
Hierro	2,2	-13,9	5,2	3,1
Otros minerales y metales ^c	0,5	1,8	32,7	30,1
Minerales críticos	6,4	3,2	40,2	38,6
Cobre	4,9	4,3	40,3	38,3
Zinc	0,3	3,1	23,1	19,2
Aluminio	0,3	8,4	34,1	31,6
Litio	0,3	-51,6	34,0	37,0

	Participación en las exportaciones totales de bienes (2025)	Variación interanual		Variación proyectada 2026 ^b
		Enero-agosto de 2025	Enero-agosto de 2026 ^a	
Molibdeno	0,3	10,2	20,0	25,0
Plata	0,2	32,5	119,8	102,6
Otros minerales críticos ^d	0,1	27,2	44,1	39,5
Estaño	0,01	8,9	56,0	50,6
Níquel	0,02	-11,3	16,8	18,1
Galio, germanio e indio	0,01	22,5	65,0	65,0
Tierras raras	0,01	35,0	70,9	55,6
Antimonio	0,01	130,0	3,6	36,3
Fertilizantes	0,1	22,9	32,6	33,8
DAP (fosfato diamónico)	0,02	12,9	9,5	3,4
TSP (superfosfato triple)	0,02	13,2	19,7	15,2
Urea	0,04	22,3	53,2	53,0
Cloruro de potasio	0,02	12,6	14,4	13,8
Agrícolas y agropecuarios	12,2	3,2	4,6	2,5
Aceite de soja	0,6	15,5	34,6	31,8
Banano	0,6	-21,1	7,9	6,4
Carne bovina	1,8	15,1	18,9	14,8
Soja	4,4	-15,3	13,7	7,4
Café	1,9	44,9	-17,4	-18,5
Azúcar	1,1	-12,8	-17,3	-12,7
Harina de pescado	0,2	-4,0	18,3	17,6
Maíz	1,0	8,4	2,2	2,3
Camarones y crustáceos	0,7	-1,2	4,2	8,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información del Banco Mundial, Bloomberg, The Economist Intelligence Unit, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, la Corporación Chilena del Cobre, la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias de Chile, Trading Economics, Shanghai Metals Market e IMARC.

^a El promedio enero-agosto de 2026 incluye precios observados hasta el 26 de agosto.

^b Proyecciones realizadas por la CEPAL sobre la base de la evolución de los precios en el período enero-julio, más la de los precios observados hasta el 26 de agosto, las cotizaciones de precios de futuros para el período septiembre-diciembre de varios productos que cotizan en bolsa (soja, maíz, trigo, cobre, petróleo, entre otros), y las condiciones observadas y esperadas de la oferta y demanda de los productos seleccionados.

^c Agrega plomo, torio, y minerales preciosos

^d Además de los listados en el cuadro: estaño, níquel, galio, germanio, indio, tierras raras (neodimio), y antimonio, incluye platino, tungsteno, niobio, titanio, cadmio, paladio, tantalio, manganeso, cobalto, rodio, grafito y cromo.

Los productos energéticos también mostraron un notable aumento. Luego de las caídas observadas en 2024 y 2025, los precios de la energía aumentaron un 27,9% en el período enero-agosto de 2026, y se proyecta que crezcan un 29,6% en el año completo. Este comportamiento respondió principalmente al notable aumento de los precios del petróleo y sus derivados (24,4% y 49,1%, respectivamente), que continuaron aumentando en un contexto de restricciones de oferta causadas por las interrupciones del tránsito en el estrecho de Ormuz. En cambio, el precio del gas natural creció solo un 6,4% en los primeros ocho meses de 2026, una desaceleración significativa respecto del mismo período de 2025. En este menor crecimiento influyó el crecimiento de la producción de gas natural licuado en los Estados Unidos y África, la que compensó y amortiguó el efecto adverso de las mencionadas interrupciones, y contuvo las presiones alcistas sobre los precios internacionales del gas (Agencia Internacional de la Energía, 2026).

Por su parte, el índice de precios de los productos agrícolas y agropecuarios registró un aumento del 4,6% en el período enero-agosto, con un alza proyectada del 2,5% para el año completo. Detrás de este resultado agregado se observan comportamientos heterogéneos. Mientras los precios del aceite de soja, la carne bovina y la soja registraron incrementos importantes, los del café y el azúcar mostraron caídas significativas después de los máximos alcanzados previamente. En consecuencia, el aporte de los productos agropecuarios al aumento de los términos de intercambio de la región fue considerablemente menor que el observado en los sectores minero y energético, y en menor medida en los fertilizantes, que han contribuido al alza de los precios. Se espera que durante el cuarto trimestre los precios de los productos agrícolas tengan un crecimiento más moderado. En línea con esta expectativa, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2026) proyecta un aumento del 1,3% en el índice de precios de los alimentos.

La evolución de los precios de los productos importados por América Latina y el Caribe, estimada a partir de un índice representativo de los principales grupos de productos importados de la región (76% del total), muestra una trayectoria alcista entre enero y agosto de 2026. Este comportamiento refleja principalmente el aumento de los precios internacionales de los combustibles, los fertilizantes y diversos productos metálicos, en un contexto de mayores tensiones geopolíticas y restricciones de oferta en los mercados energéticos mundiales. En contraste, los precios de varios bienes manufacturados de alta participación en las importaciones regionales, como los productos químicos y los equipos electrónicos, registraron disminuciones. Como resultado, se proyecta un incremento del 8,2% del índice agregado de precios de importación en 2026 (véase el cuadro I.7). Las fuertes alzas proyectadas en fertilizantes (28,4%), derivados del petróleo (44,0%), metales y productos metálicos (30,1%) serán parcialmente compensadas por las caídas de los precios de los productos químicos (-2,9%) y equipos electrónicos (-5,6%).

Cuadro I.7

América Latina y el Caribe: variación interanual de los índices de precios de los principales productos importados, enero-agosto de 2025 y 2026 y variación proyectada para 2026
(En porcentajes)

	Participación en las importaciones totales	Enero-agosto de 2025	Enero-agosto de 2026	Variación proyectada de 2026
Todos los productos seleccionados	76,1	-0,3	8,6	8,2
Intermedios básicos	15,0	-4,0	29,4	19,0
Agrícolas y agropecuarios	4,4	3,2	3,4	5,3
Derivados del petróleo	9,1	-7,6	49,1	44,0
Minerales no metálicos	1,5	-3,1	-2,1	-0,3
Manufacturas livianas	12,3	1,1	5,3	6,4
Alimentos	5,1	1,0	7,5	10,6
Textiles	4,1	0,6	4,1	3,5
Productos farmacéuticos	3,1	2,0	3,2	3,2
Manufacturas pesadas	48,8	0,5	3,1	2,5
Madera, celulosa y papel	1,7	6,7	1,9	0,9
Químicos	7,0	0,5	-4,2	-2,9
Fertilizantes	1,7	22,1	29,2	28,4
Caucho y plástico	5,8	-2,3	-0,5	0,3
Metales y productos de metal	3,2	1,8	32,7	30,1
Hierro y acero	4,1	-13,9	5,2	3,1
Equipo electrónico	14,6	-1,4	-4,5	-5,6
Vehículos	6,9	7,3	8,9	8,0
Piezas y partes de vehículos	3,8	2,3	2,3	1,9

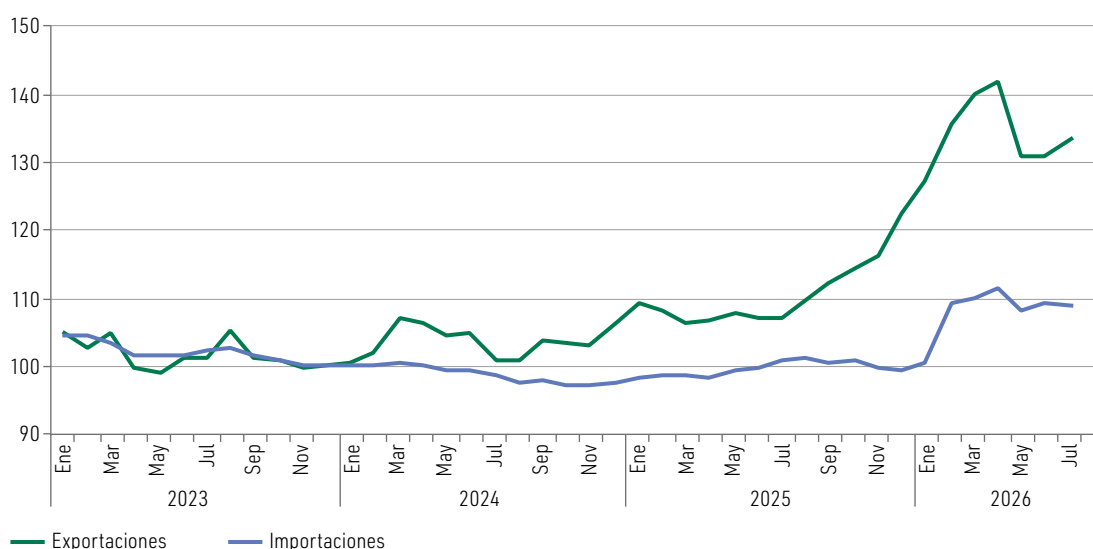
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de datos del Banco Mundial, el Banco de la Reserva Federal de St. Louis y el Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios del Brasil.

El comportamiento de los precios de importación durante 2026 ha estado determinado por fuerzas contrapuestas. Por una parte, el encarecimiento de la energía y de diversos insumos industriales elevó significativamente los precios de combustibles, fertilizantes y metales. Por otra, la moderación de los precios de varias manufacturas y bienes tecnológicos ayudó a contener el crecimiento del índice agregado de precios de los productos importados. Dado el peso significativo de estos bienes en la canasta importadora regional, sus menores precios compensaron parcialmente las alzas registradas en productos energéticos e insumos básicos.

Durante los primeros ocho meses de 2026, el índice de precios de los productos de exportación de la región registró un crecimiento significativamente superior al de los precios de importación (véase el gráfico I.15). Entre enero y agosto, el índice de precios de las exportaciones aumentó un 23,5%, mientras que el de las importaciones se expandió un 8,6%. Asimismo, para el conjunto del año se proyecta un incremento del 20,4% en los precios de exportación, frente a un aumento del 8,2% en los precios de importación. La brecha entre ambas tasas, de 14,9 puntos porcentuales en el período enero-agosto y de 12,2 puntos porcentuales en la proyección anual, refleja el mayor dinamismo de los precios de los productos básicos exportados por la región, particularmente minerales, metales y productos energéticos.

Gráfico I.15

América Latina y el Caribe: evolución de los índices de precios del comercio exterior, enero de 2023 a agosto de 2026
(Enero de 2024 = 100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de datos del Banco Mundial, el Banco de la Reserva Federal de St. Louis y el Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios del Brasil.

Como resultado, los términos de intercambio de América Latina y el Caribe presentarían una mejora significativa en 2026. Esta mejora favorecería a la gran mayoría de los países de la región, aunque con distinta intensidad según la composición de su estructura exportadora e importadora, como se analizará en la siguiente sección.

3. Desempeño comercial por países

Los datos del comercio de bienes por países para el período enero-junio de 2026 confirman, por el lado de las exportaciones, una recuperación amplia y generalizada respecto de la primera mitad de 2025 (véase el cuadro I.8). A nivel regional, la tasa de crecimiento de las

exportaciones pasó del 4% al 20%, reflejando tanto la mejora de los precios de varios productos básicos como una expansión de los volúmenes exportados en diversas economías de la región.

Cuadro I.8

América Latina y el Caribe (33 países): variación interanual del valor de las exportaciones e importaciones de bienes, primer semestre de 2025 y 2026
(En porcentajes)

	Exportaciones		Importaciones	
	Enero a junio de 2025	Enero a junio de 2026	Enero a junio de 2025	Enero a junio de 2026
América Latina y el Caribe	4	20	6	14
América del Sur	2	18	9	9
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	-1	15	11	5
Argentina	3	25	35	-4
Brasil	-1	11	8	5
Paraguay	-7	19	8	10
Uruguay	9	2	4	8
Venezuela (República Bolivariana de)	-27	60	-35	40
Comunidad Andina (CAN)	11	26	9	18
Bolivia (Estado Plurinacional de)	-11	57	-11	1
Colombia	1	14	10	13
Ecuador	11	5	5	24
Perú	21	39	13	19
Alianza del Pacífico	6	24	3	19
Chile	7	20	10	6
México	4	25	0	23
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	14	8	6	10
Costa Rica	13	6	5	6
El Salvador	2	4	10	9
Guatemala	10	5	6	11
Honduras	29	11	4	9
Nicaragua	22	33	7	9
Panamá (exportaciones nacionales)	50	-23	10	14
Panamá (incluye la Zona Libre de Colón)	-4	30	8	12
Países del Caribe	7	14	20	6
Cuba	-10	-10	13	-3
República Dominicana	9	15	1	8
Comunidad del Caribe (CARICOM)	7	15	1	5
Bahamas (Las)	16	42	-11	15
Barbados	6	6	2	5
Belice	8	-6	1	16
Guyana	9	24	9	-2
Haití	6	39	-12	9
Jamaica	6	-10	9	13
Suriname	-5	39	11	9
Trinidad y Tabago	4	-8	-14	-2

	Exportaciones		Importaciones	
	Enero a junio de 2025	Enero a junio de 2026	Enero a junio de 2025	Enero a junio de 2026
Organización de Estados del Caribe Oriental (OEEO)	-4	0	1	4
Antigua y Barbuda	19	-2	-3	5
Dominica	30	-20	0	0
Granada	21	-10	3	3
Saint Kitts y Nevis	14	-27	7	16
San Vicente y las Granadinas	-46	13	3	1
Santa Lucía	-8	15	-10	2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduana e institutos nacionales de estadística de la región.

En primer término, destaca un grupo de países con un crecimiento exportador muy elevado, asociado principalmente al aumento de los precios internacionales del petróleo, sus derivados y algunos minerales estratégicos, entre ellos el oro, el cobre y la plata. Sobresalen los casos de Venezuela (República Bolivariana de) (60%), Bolivia (Estado Plurinacional de) (57%), el Perú (39%), Suriname (39%), Nicaragua (33%), México (25%) y Guyana (24%). En varios de estos países, el dinamismo exportador estuvo acompañado por aumentos importantes de las importaciones, que reflejó mayores necesidades de bienes de capital e insumos intermedios vinculados a los sectores extractivos y exportadores. Este patrón resulta particularmente visible en el Perú, Venezuela (República Bolivariana de), México, además de Nicaragua y Suriname, donde la expansión de las exportaciones coincidió con un aumento significativo de las importaciones.

Las exportaciones manufactureras de México crecieron más del 26%, impulsadas por la integración de sus cadenas productivas con los Estados Unidos y la relocalización de actividades manufactureras hacia México. Han sido particularmente favorecidas las exportaciones no automotrices, especialmente de maquinaria para procesamiento de datos y otros bienes vinculados con el auge de las inversiones en IA (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2026).

Un segundo grupo corresponde a países que registraron un fuerte crecimiento de las exportaciones, pero con una expansión más moderada (o incluso una contracción) de las importaciones. Entre ellos destacan la Argentina (25% de crecimiento exportador y -4% en las importaciones), el Brasil (11% y 5%, respectivamente) y Chile (20% y 6%, respectivamente). En estos casos, el buen desempeño exportador coexistió con niveles relativamente bajos de la demanda interna. En la Argentina, por ejemplo, el ajuste macroeconómico y la recomposición de precios relativos continuaron moderando la absorción interna y las compras externas, al tiempo que mejoraron los incentivos a la producción exportadora. En el Brasil y Chile, la evolución favorable de las exportaciones estuvo asociada, entre otros factores, a mayores ventas de productos agroindustriales, mineros y manufacturas seleccionadas.

Un tercer grupo está compuesto por economías que registraron un aumento de sus exportaciones inferior al promedio regional, acompañado también por aumentos de las importaciones. En esta categoría se ubican Colombia, el Ecuador, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador y la República Dominicana. En la mayoría de estos países, el desempeño comercial respondió a una combinación de mayores exportaciones manufactureras y agroindustriales, junto con mayores compras externas de bienes de consumo e insumos intermedios.

Asimismo, se observa un conjunto de países donde las exportaciones crecieron más lentamente que las importaciones, situación que puede interpretarse como una mayor demanda interna, de la inversión y mayores precios de sus importaciones. Este patrón es visible en el Ecuador, así como en varias economías del Caribe.

Finalmente, un número reducido de países registró caídas en el valor de sus exportaciones en el primer semestre de 2026. El caso más notable es Panamá, que experimentó una fuerte caída debido al cierre de la actividad minera de cobre y a la normalización de las exportaciones tras los elevados registros observados previamente. Se destacan también las caídas observadas en Cuba (-10%), Jamaica (-10%) y Trinidad y Tabago (-8%), asociadas a factores específicos de cada economía, incluyendo limitaciones productivas internas, la evolución de los mercados energéticos y una menor disponibilidad exportable en algunos sectores.

En conjunto, la expansión de las exportaciones de bienes de la región durante el primer semestre de 2026 respondió a dos motores principales. Por una parte, el repunte de los precios de diversos productos básicos, especialmente hidrocarburos, minerales y algunos productos agrícolas. Por otra parte, el fortalecimiento de las exportaciones manufactureras vinculadas a cadenas regionales y globales de valor, particularmente en México, Costa Rica y otras economías de Centroamérica. Ambos factores explican que el crecimiento de las exportaciones regionales haya superado ampliamente al observado en el primer semestre de 2025 y que la recuperación haya alcanzado a la mayoría de los países de la región.

Por su parte, las exportaciones de servicios de América Latina y el Caribe mantuvieron en el primer semestre de 2026 la trayectoria positiva de 2025 que se inició tras el fin de la pandemia. En efecto, de acuerdo con las estimaciones preliminares para el primer semestre de 2026 presentadas en el cuadro I.9, las exportaciones regionales de servicios aumentaron un 8% interanual en el primer semestre de 2026, frente al 5% registrado en igual período de 2025, mientras que las importaciones se expandieron un 9%, en comparación con el 8% observado el año anterior.

Un primer factor que explica este desempeño es la recuperación del comercio de bienes y su efecto multiplicador sobre los servicios de transporte. Este fenómeno es particularmente evidente en las economías sudamericanas más vinculadas al comercio exterior. En el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), las exportaciones de servicios pasaron de crecer un 7% en el primer semestre de 2025 a un 15% en igual período de 2026. Destacan el Paraguay (20%), la Argentina (15%) y el Brasil (15%), junto con el desempeño positivo del Uruguay (4%). En estos casos, la expansión del transporte asociado a las exportaciones de mercancías parece haber actuado como un importante catalizador del crecimiento de las exportaciones de servicios. En los casos particulares de Chile y México, con un aumento moderado de las exportaciones de servicios en el primero (1%), y una caída del 3% en segundo, el menor dinamismo de los viajes explica el menor ritmo. Se proyecta una mejora en la segunda mitad del año, sobre todo por el impulso al turismo de la Copa Mundial de la FIFA, en el que México fue sede, junto a los Estados Unidos y el Canadá.

Un segundo factor corresponde al dinamismo de las economías que han logrado desarrollar una oferta exportadora significativa de servicios modernos (véase el capítulo II). Durante las últimas dos décadas, varios países de la región han incrementado su participación en actividades intensivas en conocimiento, tales como los servicios empresariales, la informática, los servicios profesionales, los centros de servicios compartidos y otras actividades digitales. Estas categorías presentan una menor dependencia de la evolución del turismo y una vinculación creciente con procesos de internacionalización empresarial y transformación digital. Costa Rica constituye uno de los ejemplos más destacados de esta tendencia, aunque también sobresalen el Uruguay, la Argentina, Chile y el Brasil. En estos países, la expansión de los servicios modernos ha contribuido a suavizar la volatilidad característica de otros segmentos tradicionales del comercio de servicios, fortaleciendo la resiliencia de sus exportaciones (Herrereros y Durán Lima, 2024; CEPAL, 2024b).

Cuadro I.9

América Latina y el Caribe (30 países): variación interanual del valor de las exportaciones e importaciones de servicios, primer semestre de 2025 y 2026
(En porcentajes)

	Exportaciones		Importaciones	
	Enero a junio de 2025	Enero a junio de 2026	Enero a junio de 2025	Enero a junio de 2026
América Latina y el Caribe	5	8	8	9
MERCOSUR	7	15	12	9
Argentina	12	15	53	2
Brasil	4	15	4	11
Paraguay	18	20	16	7
Uruguay	7	4	-4	5
Venezuela (República Bolivariana de)	...	...	...	...
Comunidad Andina	10	9	5	14
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2	6	-10	21
Colombia	11	10	6	16
Ecuador	8	7	2	7
Perú	9	8	8	13
Alianza del Pacífico	7	1	5	9
Chile	16	1	8	3
México	4	-3	3	8
Mercado Común Centroamericano	4	10	10	9
Costa Rica ^a	2	9	14	1
El Salvador ^a	1	1	13	24
Guatemala ^a	3	10	9	11
Honduras ^a	2	8	11	16
Nicaragua ^a	-4	11	13	1
Panamá	9	12	3	5
Países del Caribe	-2	11	5	7
Cuba	...	...	...	...
República Dominicana ^a	-4	18	-13	8
Comunidad del Caribe (CARICOM)	-1	4	11	7
Bahamas (Las) ^b	-8	11	12	26
Barbados	...	...	...	...
Belice ^a	4	6	-5	15
Guyana	11	71	-8	16
Haití	...	...	...	...
Jamaica ^a	5	-14	7	-4
Suriname ^a	-4	42	133	2
Trinidad y Tabago ^a	-2	0	9	-2
Organización de Estados del Caribe Oriental	5	5	4	3
Antigua y Barbuda ^a	2	2	2	3
Dominica ^a	2	1	1	2
Granada ^a	1	5	5	3
Saint Kitts y Nevis ^a	3	1	1	2
Santa Lucía ^a	7	8	8	6
San Vicente y las Granadinas ^a	1	1	1	-1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduana e institutos nacionales de estadística de la región.

^a Incluye estimaciones del comercio de servicios para el segundo trimestre de 2026.

^b Incluye estimaciones para el segundo trimestre del 2026.

Un tercer factor es la recuperación del turismo, especialmente en las economías de Centroamérica y el Caribe. Las exportaciones de servicios de los países caribeños pasaron de una contracción del 2% en el primer semestre de 2025 a una expansión del 11% en la primera mitad de 2026. Sobresalen los casos de la República Dominicana (18%) y Las Bahamas (11%). Según la Organización Mundial del Turismo (2026), las llegadas de turistas internacionales aumentaron un 18% en Centroamérica durante el primer trimestre de 2026, con Guatemala liderando con un 43% de expansión.

Panamá, cuya estructura exportadora combina servicios logísticos, de transporte, de intermediación financiera y servicios empresariales, registró un aumento del 12% en sus exportaciones de servicios durante el primer semestre de 2026. Su desempeño refleja tanto la recuperación del comercio internacional como la creciente importancia de las actividades de apoyo al comercio y los negocios en la región.

Una proporción importante de las importaciones de servicios corresponde a transporte, viajes, servicios empresariales e informáticos adquiridos en el exterior. Por ello, el crecimiento de la demanda interna y de las importaciones de bienes suele traducirse en mayores importaciones de servicios, como se observa en Colombia (16%), Bolivia (Estado Plurinacional de) (21%), Honduras (16%) y Guyana (16%).

Por el contrario, algunos países muestran una evolución más débil de las importaciones de servicios. La Argentina registra una leve alza del 2% de las importaciones de servicios en el primer semestre de 2026, mientras que Jamaica y Trinidad y Tabago presentan variaciones del -4% y el -2%, respectivamente. En estos casos, la moderación del gasto interno y el menor crecimiento de las importaciones de mercancías parecen estar limitando la expansión de los servicios importados, particularmente en los segmentos relacionados con transporte y viajes.

4. Desempeño comercial por principales socios

Durante el primer semestre de 2026, las exportaciones de América Latina y el Caribe registraron aumentos de dos dígitos hacia prácticamente todos los principales destinos extrarregionales (véase el cuadro I.10), destacándose especialmente la expansión de los envíos dirigidos a Asia. La India fue uno de los mercados más dinámicos para las exportaciones sudamericanas de petróleo, oro y cobre, mientras que las economías de la ASEAN y, en menor medida, la República de Corea se consolidaron como destinos crecientes de bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales.

Las exportaciones del Brasil hacia la India aumentaron en aproximadamente 2.500 millones de dólares durante la primera mitad de 2026, principalmente por mayores ventas de petróleo crudo, minerales y productos agropecuarios, al tiempo que China continuó ampliando sus compras de productos básicos brasileños (soja, mineral de hierro, maíz y carnes, entre otros). Asimismo, la estrategia de diversificación comercial impulsada por el Brasil ha identificado como mercados prioritarios a Indonesia, Malasia, Tailandia y Viet Nam (Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2026; UNCTAD, 2025). De manera similar, la Argentina se benefició del aumento de las exportaciones de soja, aceite de soja, harinas oleaginosas y productos agroindustriales hacia diversos mercados asiáticos.

Cuadro I.10

América Latina y el Caribe: variación interanual del valor de las exportaciones e importaciones de bienes por principales socios, primer semestre de 2024, 2025 y 2026
(En porcentajes)

	Exportaciones			Importaciones		
	Enero-junio de 2024	Enero-junio de 2025	Enero-junio de 2026	Enero-junio de 2024	Enero-junio de 2025	Enero-junio de 2026
Mundo	-1	4	20	1	5	14
Estados Unidos	5	6	20	-3	1	11
Unión Europea	2	7	16	0	-1	7
Asia	-3	-8	37	7	11	33
China	3	-2	24	10	17	10
Otras economías de Asia	-11	-16	60	2	3	73
Japón	-9	8	8	-2	12	-1
República de Corea	-17	4	16	...	1	24
Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN)	...	1	28	...	25	20
India	14	5	102	3	6	11
América Latina y el Caribe	-4	1	8	-5	1	8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduanas e institutos nacionales de estadística de la región.

Este proceso sugiere un cambio gradual en la geografía comercial sudamericana, caracterizado por una mayor diversificación de socios en Asia. Aunque China continúa siendo el principal mercado asiático para la región, el rápido crecimiento del comercio con la India y con las economías de Asia Sudoriental contribuye a reducir la concentración de las exportaciones en un solo destino y fortalece los vínculos económicos con Asia Meridional y la región Indo-Pacífico.

A pesar del marcado dinamismo de Asia, los Estados Unidos continuaron siendo uno de los principales motores del crecimiento exportador de América Latina y el Caribe durante el primer semestre de 2026. Las exportaciones regionales hacia ese mercado aumentaron un 20% interanual, una tasa similar a la observada para el conjunto de las exportaciones de la región y solo inferior a la registrada en los envíos a Asia. Este resultado confirma que, junto con China y otras economías asiáticas, los Estados Unidos siguen desempeñando un papel central en la inserción internacional de la región, particularmente para México, Centroamérica y el Caribe, pero también para varios países sudamericanos exportadores de manufacturas, alimentos, minerales y productos energéticos. El desempeño dinámico de la economía estadounidense y la fortaleza de su demanda interna continuaron sustentando el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas pese a la incertidumbre causada por los continuos cambios en sus niveles arancelarios.

Las exportaciones dirigidas a la Unión Europea también exhibieron un comportamiento favorable durante el primer semestre de 2026, con un crecimiento interanual del 16%. Aunque esta expansión fue inferior a la observada en los envíos a Asia y los Estados Unidos, ella confirma la recuperación gradual de la demanda europea tras varios años marcados por un bajo dinamismo económico y elevados niveles de incertidumbre. El incremento de las importaciones europeas desde América Latina y el Caribe estuvo particularmente asociado a productos mineros y energéticos, así como a diversos productos agroalimentarios, en un contexto de búsqueda de proveedores confiables y de diversificación de abastecimiento por parte de las economías europeas. Las importaciones de la Unión Europea provenientes de América Latina y el Caribe crecieron especialmente en petróleo y minería (35,9%), vehículos (17,1%) y metales y derivados (13,1%), lo que pone de relieve el creciente papel de la región como proveedor estratégico de recursos naturales e insumos industriales.

El comercio intrarregional mostró asimismo una recuperación durante el primer semestre de 2026. Las exportaciones dentro de América Latina y el Caribe aumentaron un 8%, superando las tasas observadas en 2025 y consolidando una tendencia de recuperación después de varios años de crecimiento reducido. No obstante, el desempeño del comercio regional continuó siendo considerablemente más modesto que el observado en los mercados extrarregionales, lo que refleja tanto la débil recuperación de la actividad económica en algunos países como la persistencia de obstáculos comerciales y logísticos dentro de la región. Entre los factores que limitaron una expansión más vigorosa se encuentran las tensiones comerciales surgidas entre Colombia y el Ecuador, que generaron incertidumbre para varios sectores productivos. Asimismo, la fragmentación de los mercados regionales y la lenta profundización de los procesos de integración continúan restringiendo el potencial de crecimiento del comercio intrarregional.

5. Proyecciones para 2026

a) Comercio de bienes

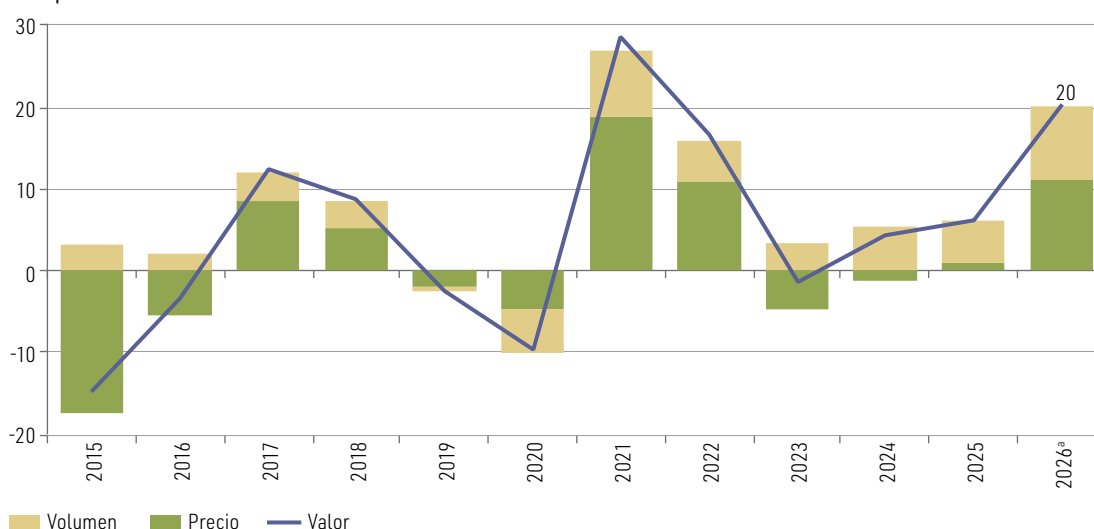
Se proyecta que el valor de las exportaciones de bienes de América Latina y el Caribe aumente un 20% en 2026 (véase el gráfico I.16A). Este resultado se explica principalmente por el incremento de los precios de exportación (11%), acompañado por una expansión del volumen exportado (7%). De concretarse estas proyecciones, la región acumularía seis años consecutivos de crecimiento del volumen exportado. Por su parte, las importaciones de bienes crecerían un 16%, lo que reflejaría tanto mayores volúmenes (12%) como un aumento de los precios de importación (4%). Esta expansión sugiere una recuperación tanto del consumo como de la demanda de insumos y bienes de capital de los sectores productivos (véase el gráfico I.16B).

América del Sur aparece como la principal beneficiaria del actual ciclo de precios, con un crecimiento proyectado de las exportaciones del 17%, que obedecería a un aumento de los precios de exportación (15%), mientras que los volúmenes crecerían un 2%. Esta composición refleja la elevada especialización de la subregión en recursos naturales y productos básicos, cuyos precios han experimentado alzas generalizadas. En cambio, las importaciones sudamericanas aumentarían solo un 10%, debido a un incremento acotado de los volúmenes importados (5%) (véase el cuadro I.11).

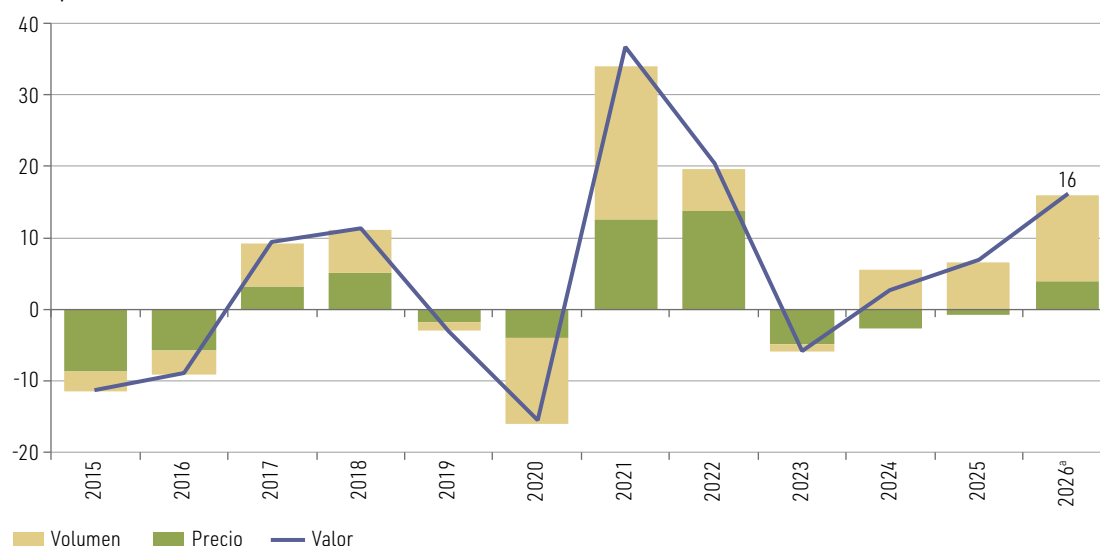
Gráfico I.16

América Latina y el Caribe: variación anual del comercio de bienes, 2015-2025 y proyección para 2026
(En porcentajes)

A. Exportaciones



B. Importaciones



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduanas e institutos nacionales de estadística de la región.

^a Las cifras de 2026 son proyecciones.

Cuadro I.11

América Latina y el Caribe (33 países): variación proyectada del comercio de bienes, según precio, volumen y valor, 2026

(En porcentajes)

	Exportaciones			Importaciones		
	Precio	Volumen	Valor	Precio	Volumen	Valor
América Latina y el Caribe	11	9	20	4	12	16
América Latina	11	9	20	4	12	16
América del Sur	15	2	17	5	5	10
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	13	3	16	5	4	9
Argentina	10	9	19	1	-4	-3
Brasil	13	3	16	6	6	12
Paraguay	7	12	19	3	11	14
Uruguay	6	-1	5	1	6	7
Venezuela (República Bolivariana de)	28	-11	17	4	-15	-11
Comunidad Andina	19	3	22	2	12	14
Bolivia (Estado Plurinacional de)	24	-1	23	5	-11	-6
Colombia	13	2	15	2	11	13
Ecuador	12	4	16	6	9	16
Perú	25	5	30	-1	18	16
Alianza del Pacífico	18	6	21	5	16	21
Chile	22	-7	13	10	-6	3
México	5	21	26	4	20	24
Centroamérica	5	2	7	3	6	9
Costa Rica	4	3	7	2	3	5
El Salvador	7	0	7	1	8	9
Guatemala	5	8	13	3	6	9
Honduras	-1	14	13	3	7	10

	Exportaciones			Importaciones		
	Precio	Volumen	Valor	Precio	Volumen	Valor
Nicaragua	16	-9	5	4	4	8
Panamá (no incluye la Zona Libre de Colón)	9	-21	-14	3	15	18
Panamá (incluye la Zona Libre de Colón)	4	19	24	1	8	9
Países del Caribe	13	-2	11	3	2	5
Cuba	3	-16	-13	2	-12	-10
República Dominicana	6	7	14	3	5	8
Comunidad del Caribe (CARICOM)	16	-5	10	3	-1	2
Bahamas (Las)	4	14	19	-2	11	8
Barbados	6	0	6	2	2	4
Belice	7	9	17	3	16	19
Guyana	21	-6	15	3	2	5
Haití	2	9	11	3	3	6
Jamaica	23	-17	2	6	-7	-1
Suriname	9	0	9	5	-5	0
Trinidad y Tabago	16	-12	2	1	-4	-3
Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS)	8	-7	1	3	1	4
Antigua y Barbuda	10	-1	9	4	4	8
Dominica	11	-28	-20	5	2	7
Granada	7	-12	-6	2	12	14
Saint Kitts y Nevis	6	-28	-24	-1	3	2
San Vicente y las Granadinas	7	-4	3	6	-3	3
Santa Lucía	9	-4	5	4	-9	-5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduanas e institutos nacionales de estadística de la región.

Las exportaciones del MERCOSUR crecerían un 16%, impulsadas principalmente por los precios (13%) y, en menor medida, por los volúmenes (3%). Destacan los casos de la Argentina y el Paraguay, donde los aumentos de volumen exportado alcanzarían el 9% y el 12%, respectivamente, lo que refleja una recuperación de la producción agropecuaria tras varios episodios climáticos adversos. El Brasil, por su tamaño económico, explica una parte importante del desempeño agregado del bloque, aunque con un crecimiento exportador más concentrado en los precios que en las cantidades. Al mismo tiempo, el débil crecimiento de las importaciones del MERCOSUR revela una demanda interna moderada.

El valor de las exportaciones de la Comunidad Andina (CAN) aumentaría un 22% en 2026, principalmente a causa del fuerte incremento de los precios de sus principales productos de exportación (19%). Sobresale particularmente el caso del Perú, cuyas exportaciones podrían expandirse un 30%, favorecidas por el dinamismo de los minerales metálicos. Colombia y el Ecuador también registrarían aumentos importantes, mientras que la contribución de los precios de las exportaciones de Bolivia (Estado Plurinacional de) compensó una leve caída de los volúmenes. También se proyecta una significativa expansión del valor de las importaciones de la CAN en 2026 (14%), lo que sugiere una recuperación relativamente robusta de la actividad económica interna.

Por su parte, la Alianza del Pacífico alcanzaría un crecimiento del valor exportado del 21% en 2026, aunque con dinámicas internas muy diferenciadas. México destacaría por un notable aumento de los volúmenes exportados (21%), asociado a la continua integración de sus manufacturas en las cadenas productivas de América del Norte. En cambio, Chile registraría una caída de los volúmenes

exportados (-7%), compensada por una mejora de los precios de exportación (22%), vinculada principalmente a los minerales. El crecimiento exportador de Centroamérica sería más moderado (7%), con una contribución relativamente equilibrada entre precios y volúmenes. La subregión continuaría beneficiándose de su inserción en cadenas manufactureras regionales y de la resiliencia de varios sectores agroindustriales.

En el Caribe, el valor exportado crecería un 11% en 2026, pero estaría acompañado por una contracción de los volúmenes (-2%). Esta situación se vuelve particularmente evidente en los países miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM), donde las exportaciones crecerían un 10% pese a una caída de los volúmenes del 5%. Guyana continúa desempeñando un papel determinante, gracias a la expansión de su sector petrolero, mientras que Trinidad y Tabago y Jamaica se benefician del fortalecimiento de los precios energéticos y mineros, aunque con retrocesos en las cantidades exportadas. La Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) presenta un panorama aún más heterogéneo. En su conjunto, sus exportaciones aumentarían apenas un 1%, debido a una contracción de los volúmenes del 7%, compensada por mayores precios. Antigua y Barbuda sobresale con un aumento exportador del 9%, mientras que Dominica y Saint Kitts y Nevis registrarían caídas significativas. Esta heterogeneidad refleja la elevada vulnerabilidad de las economías más pequeñas ante choques climáticos, restricciones de oferta y cambios puntuales en unos pocos productos o mercados de exportación.

Según sus principales socios, el análisis del comercio exterior de América Latina y el Caribe en 2026 muestra cambios en su estructura geográfica. Las exportaciones más dinámicas son las destinadas al conjunto de países de Asia distintos de China (32%), que se posicionan como mercados de destino relevantes (como la India, la ASEAN, la República de Corea, Australia y Nueva Zelanda). Le siguen en importancia los Estados Unidos (24%), la Unión Europea (20%), China (19%) y América Latina y el Caribe (8%). En cuanto a las importaciones, la gravitación de Asia resulta aún más marcada. Las importaciones desde las economías asiáticas distintas de China crecerían un 52%. En contraste, las importaciones desde los Estados Unidos y desde la propia región crecerían un 8% y desde la Unión Europea un 4%. Estos resultados sugieren un acercamiento creciente de la región a Asia, particularmente como proveedora de manufacturas, bienes intermedios y bienes de capital. La evolución observada resalta la importancia cada vez mayor de los intercambios entre economías en desarrollo y confirma la consolidación del comercio Sur-Sur como uno de los principales determinantes del dinamismo comercial de la región.

El crecimiento de las exportaciones regionales en 2026 estará liderado por el sector de minería y petróleo (25%), seguido por las manufacturas (23%) y los productos agrícolas y agropecuarios (5%). Por el lado de las importaciones, los combustibles crecerán un 22%, seguidos por los insumos intermedios (20%), los bienes de consumo (10%) y los bienes de capital (7%). Este patrón sugiere que la expansión de las importaciones durante 2026 estaría asociada no solo a una mayor demanda final, sino también a la recuperación de la actividad productiva y a una mayor utilización de insumos importados por los sectores industriales (véase el gráfico I.17).

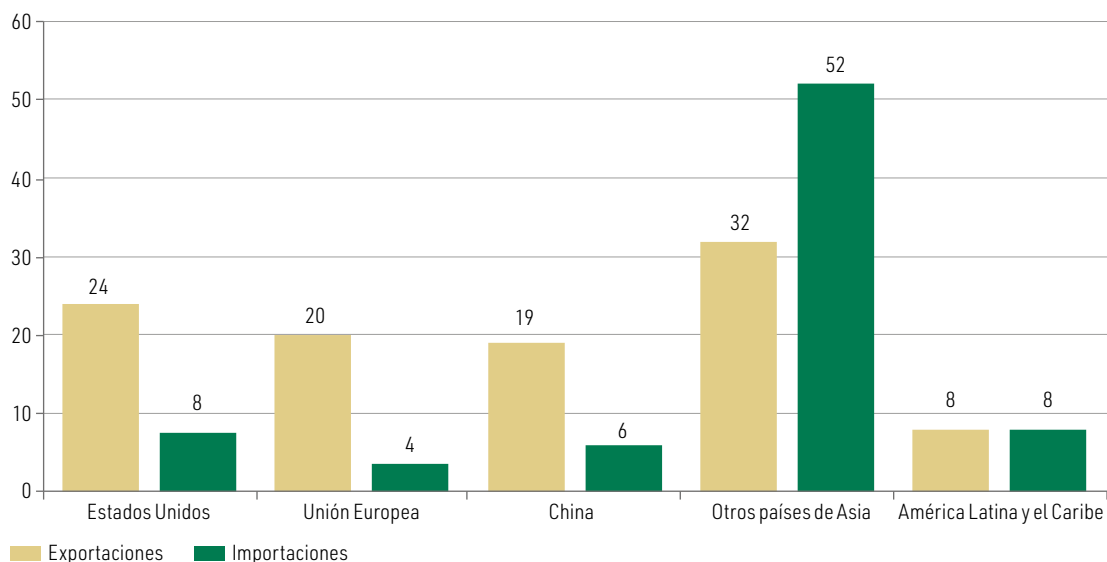
Se proyecta que los términos de intercambio de América Latina y el Caribe aumenten un 6% en 2026. Esta mejora refleja el mayor crecimiento de los precios de exportación respecto de los precios de importación, lo que incrementa la capacidad de compra externa de la región y contribuye positivamente a los ingresos generados por el comercio internacional. Sin embargo, los beneficios serían heterogéneos entre países. Las mayores ganancias se observarían en el Perú (26%) y en la República Bolivariana de Venezuela (23%), seguidas por las del Estado Plurinacional de Bolivia (18%), Jamaica (16%), Trinidad y Tabago (15%) y Guyana (14%), impulsadas principalmente por el aumento de los precios de los hidrocarburos y otros productos básicos (véase el gráfico I.18). Por el contrario, algunas economías centroamericanas y caribeñas experimentarían deterioros o mejoras marginales

en sus términos de intercambio. Los países con caídas proyectadas corresponden principalmente a economías importadoras netas de energía y alimentos, cuya estructura exportadora se encuentra concentrada en manufacturas ligeras o servicios. En estos casos, el aumento de los precios de combustibles y otros insumos importados supera el crecimiento de los precios de exportación.

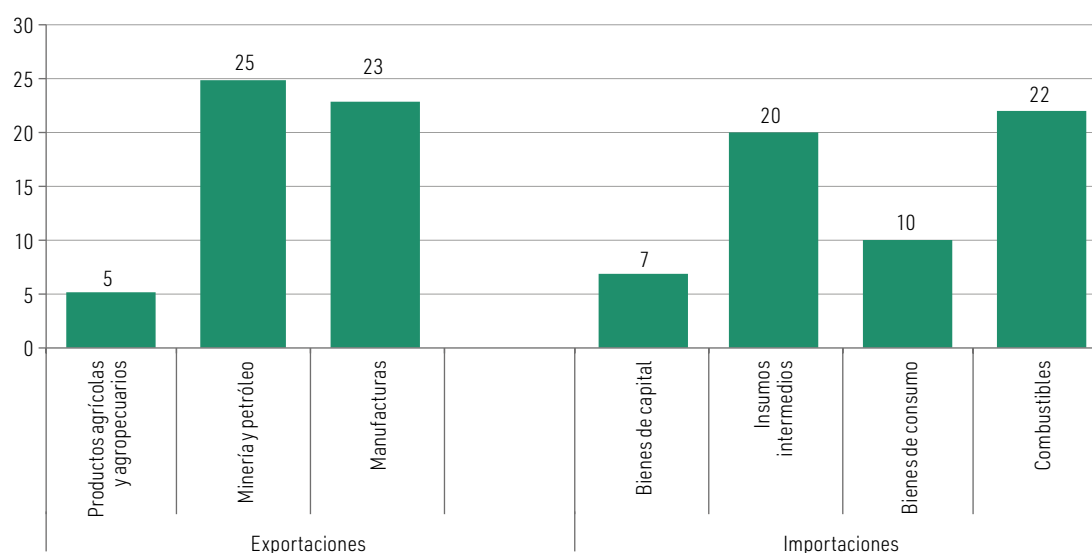
Gráfico I.17

América Latina y el Caribe: variación proyectada del valor del comercio de bienes según principales socios y sectores económicos, 2026
(En porcentajes)

A. Socios



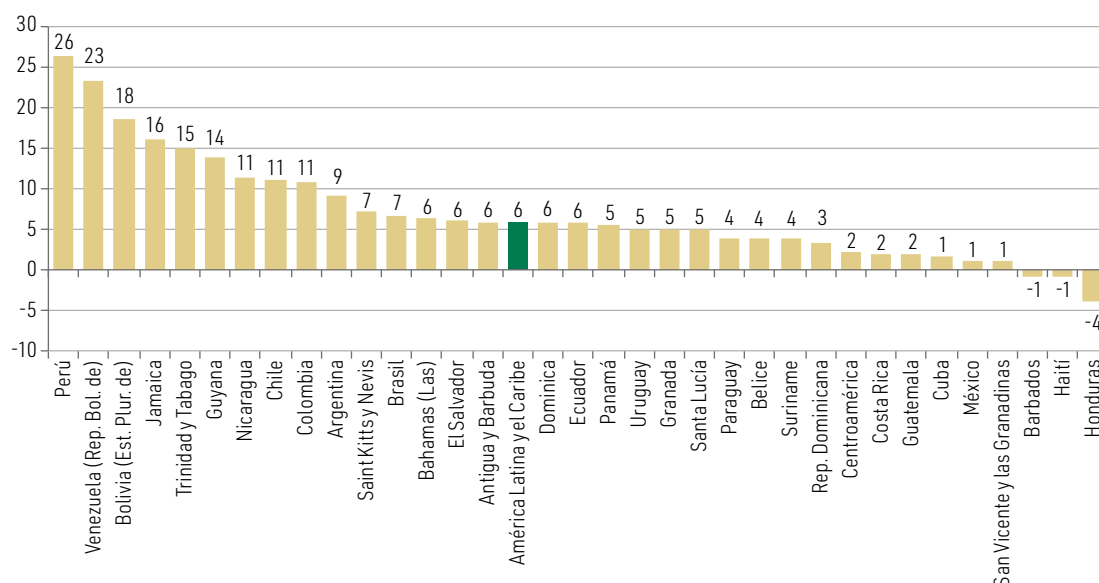
B. Sectores económicos



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduanas e institutos nacionales de estadística de la región.

Gráfico I.18

América Latina y el Caribe: variación proyectada de los términos de intercambio, 2026
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información de bancos centrales, servicios de aduanas e institutos nacionales de estadística de la región.

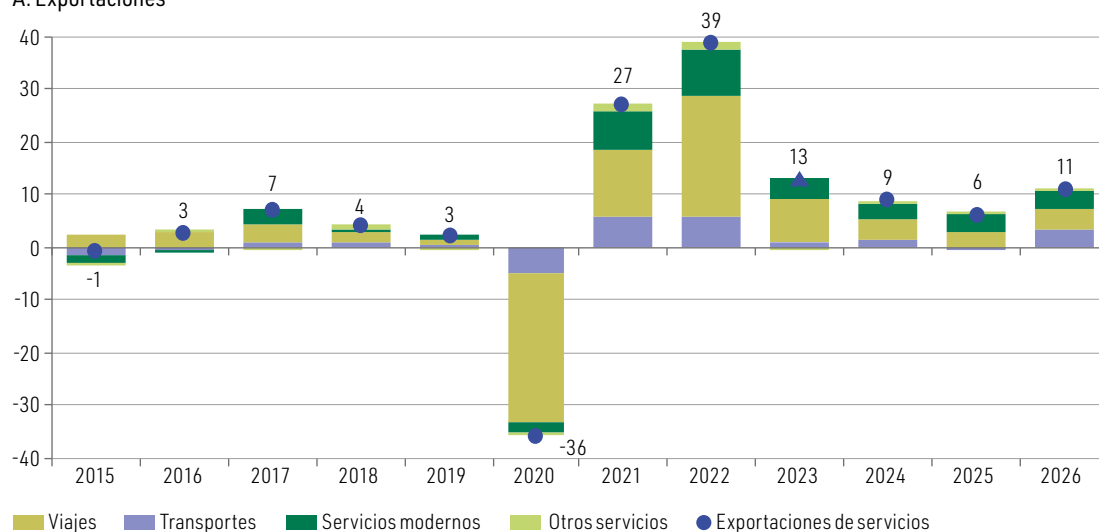
b) Comercio de servicios

Se proyecta que el valor de las exportaciones de servicios de América Latina y el Caribe aumente un 11% en 2026, mientras que las importaciones crecerían un 9%. Estas tasas representan una aceleración respecto de 2025 y se ubican en línea con la recuperación de la actividad económica mundial y la expansión del comercio internacional (véanse el gráfico I.19 y el cuadro I.12). No obstante, el comportamiento de los distintos componentes del comercio de servicios sería heterogéneo y muestra ciertos cambios respecto de los años inmediatamente posteriores a la pandemia.

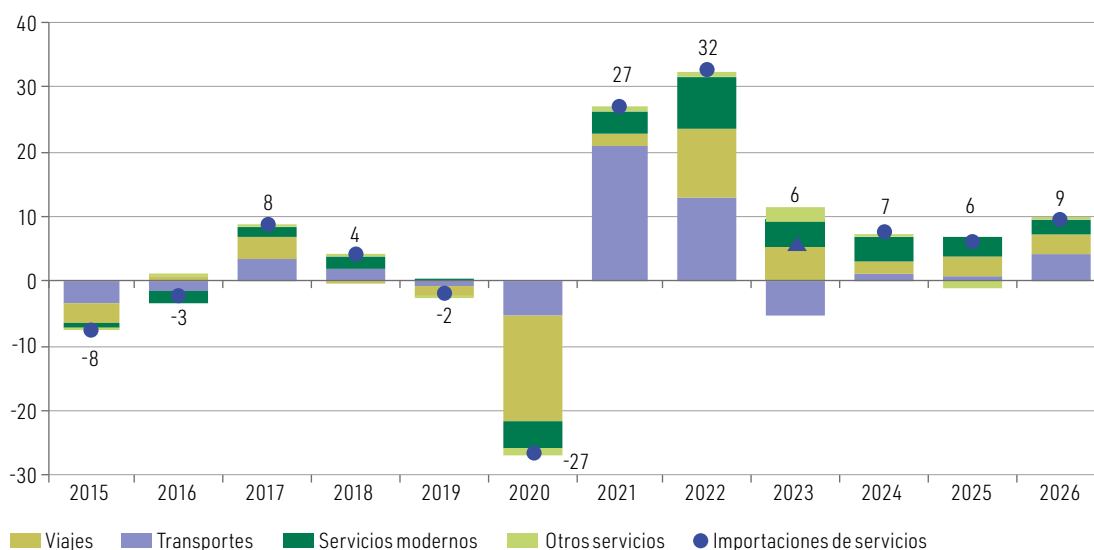
Gráfico I.19

América Latina y el Caribe: variación del valor del comercio de servicios y contribución de sus principales componentes, 2015-2025 y proyección para 2026
(En porcentajes)

A. Exportaciones



B. Importaciones



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial de la balanza de pagos de los países, obtenida de los bancos centrales y los institutos nacionales de estadística.

Nota: Incluye información para 30 países. Para la realización de las proyecciones se contó con información completa de dichos países a nivel trimestral hasta el primer trimestre de 2026 para 28 países (que representaron el 98% del comercio regional de servicios en 2025), y hasta el segundo trimestre de 2026 para 16 países (Antigua y Barbuda, Brasil, Colombia, Chile, Dominica, Ecuador, Granada, Honduras, México, Paraguay, Perú, Suriname, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Uruguay). Estos países representaron el 86% del comercio regional de servicios en 2025. No se incluyen Barbados, Cuba y Venezuela (República Bolivariana de) por no disponerse de información completa.

Cuadro I.12

América Latina y el Caribe (agrupaciones y países): variación proyectada del valor del comercio de servicios, 2026
(En porcentajes)

	Exportaciones		Importaciones	
	2025	2026	2025	2026
América Latina y el Caribe	6	11	6	9
América Latina	6	11	6	10
América del Sur	10	11	6	11
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	10	12	7	13
Argentina	7	17	36	1
Brasil	11	9	2	18
Paraguay	30	20	7	7
Uruguay	3	13	-4	0
Venezuela (República Bolivariana de)	...	...	...	...
Comunidad Andina	10	9	5	13
Bolivia (Estado Plurinacional de)	8	11	-6	8
Colombia	11	9	7	12
Ecuador	8	6	1	9
Perú	9	11	6	17
Alianza del Pacífico	5	9	6	7
Chile	9	7	4	4
México	2	10	7	4

	Exportaciones		Importaciones	
	2025	2026	2025	2026
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	6	12	9	9
Costa Rica	6	11	12	3
El Salvador	4	5	10	17
Guatemala	5	11	10	14
Honduras	7	12	11	9
Nicaragua	3	8	11	3
Panamá	8	16	2	6
El Caribe	-1	10	12	7
Cuba	...	...	...	...
República Dominicana	-2	21	-11	5
Comunidad del Caribe (CARICOM)	0	3	19	8
Bahamas (Las)	1	10	17	18
Barbados	9	2	12	-3
Belice	4	17	-3	5
Guyana	10	9	19	17
Haití	...	...	...	...
Jamaica	-4	-3	4	-5
Suriname	3	26	105	7
Trinidad y Tabago	1	3	3	-2
Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS)	-4	1	1	1
Antigua y Barbuda	0	3	10	-2
Dominica	-7	2	1	2
Granada	0	3	0	2
Saint Kitts y Nevis	-4	2	0	5
San Vicente y las Granadinas	6	6	-6	1
Santa Lucía	-12	-1	-3	1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial de la balanza de pagos de los países, obtenida de los bancos centrales y los institutos nacionales de estadística.

Uno de los rasgos más destacados en 2026 es la recuperación del protagonismo de los servicios tradicionales, particularmente viajes y transporte. El fortalecimiento del comercio de mercancías impulsó la demanda de servicios logísticos, marítimos, portuarios y de transporte internacional, mientras que la continuidad de la recuperación de los flujos turísticos favoreció las exportaciones de viajes, especialmente en Centroamérica y el Caribe. Como resultado, ambos rubros explicarían una proporción significativa del crecimiento de las exportaciones e importaciones regionales de servicios durante el año. Por el contrario, los servicios modernos continuarían expandiéndose, pero con una contribución menor al crecimiento agregado respecto de años anteriores. Después del fuerte impulso observado durante el período de aceleración de la digitalización posterior a la pandemia, estos servicios parecen haber ingresado en una fase de crecimiento más moderado. Aun así, continúan siendo uno de los segmentos más dinámicos y resilientes de la canasta exportadora regional, particularmente en países como Costa Rica, Uruguay, Chile, Argentina y Brasil (véase el capítulo II).

Las exportaciones de servicios del MERCOSUR crecerían un 12% en 2026, impulsadas por la expansión del transporte asociado al comercio de bienes y por la recuperación de diversas actividades empresariales vinculadas a los sectores exportadores. Dentro de este grupo destacan el Paraguay (20%), la Argentina (17%), el Uruguay (13%) y el Brasil (9%). Los elevados crecimientos observados en el Paraguay y la Argentina reflejan tanto la recuperación de los servicios de transporte y logística como una mayor actividad empresarial vinculada al comercio intrarregional y extrarregional.

En la Comunidad Andina, las exportaciones de servicios aumentarían un 9% en 2026, sobresaliendo Bolivia (Estado Plurinacional de) (11%), el Perú (11%) y Colombia (9%). En estos países, la expansión de los flujos de transporte y de los servicios relacionados con el comercio exterior ha acompañado el dinamismo observado en las exportaciones de bienes, particularmente de productos mineros y energéticos. Por su parte, la Alianza del Pacífico registraría una expansión cercana al 9%, impulsada principalmente por México (10%) y Chile (7%). En ambos casos, el crecimiento de los servicios vinculados al comercio internacional se complementa con una base relativamente sólida de exportaciones de servicios empresariales y profesionales.

Centroamérica continuaría figurando entre las subregiones más dinámicas, con un crecimiento estimado del 12% en las exportaciones de servicios en 2026. Destacan Panamá (16%), Honduras (12%), Costa Rica (11%) y Guatemala (11%). En Panamá, el desempeño continúa estrechamente asociado al Canal de Panamá y a su plataforma logística internacional, mientras que en Costa Rica los servicios modernos siguen desempeñando un papel relevante, aunque con una contribución menor al crecimiento total que la observada durante los últimos años.

En el Caribe, las perspectivas continúan dependiendo en gran medida de la evolución del turismo internacional. Luego de la fuerte recuperación observada tras la pandemia, las exportaciones de servicios del conjunto de la subregión crecerían cerca de un 10% en 2026. Sobresalen República Dominicana (21%), Suriname (26%), Belice (17%) y Bahamas (Las) (10%). En la República Dominicana, el crecimiento sigue siendo impulsado por el dinamismo de los servicios de viajes y la consolidación de nuevos segmentos turísticos. En varias economías de la OECO se proyectan también resultados positivos, aunque más moderados, consistentes con una normalización gradual de los flujos turísticos.

Por el lado de las importaciones de servicios, América del Sur exhibiría una expansión superior al promedio regional (12%), impulsada por la mayor demanda de transporte, viajes y servicios empresariales asociados al crecimiento de las importaciones de bienes. Destacan el Brasil (18%), el Perú (17%), Colombia (12%) y el Ecuador (9%). En Centroamérica las importaciones crecerían alrededor de un 9%, con aumentos particularmente significativos en El Salvador (17%) y Guatemala (14%), lo que refleja el fortalecimiento del consumo y de la actividad económica.

En síntesis, las perspectivas para 2026 apuntan a una consolidación de la recuperación del comercio regional de servicios. A diferencia de lo ocurrido en años recientes, el principal impulso provendría de los servicios tradicionales asociados al transporte y los viajes, favorecidos por la expansión del comercio de bienes y la continuidad de la recuperación del turismo internacional. Si bien los servicios modernos continuarán siendo una fuente importante de crecimiento y diversificación exportadora, su contribución al crecimiento agregado sería menor que la observada durante la etapa de fuerte expansión digital registrada en los años posteriores a la pandemia. Este patrón confirma la creciente complementariedad entre el comercio de bienes y servicios en la región y pone de relieve la importancia que continúan teniendo las actividades vinculadas al transporte y al turismo dentro de la estructura exportadora latinoamericana y caribeña.

F. Reflexiones finales

La evolución del comercio exterior de América Latina y el Caribe en 2026 confirma que la región se encuentra profundamente inserta en las transformaciones que están redefiniendo la economía mundial. La reconfiguración geográfica de las cadenas globales de valor, la creciente demanda de minerales críticos y la profundización de las políticas industriales en los países avanzados son algunos de los fenómenos en curso que están impactando directamente en el comercio de la región. De modo más general, la interdependencia comercial está siendo crecientemente utilizada por las grandes potencias como un mecanismo de poder e incluso de coerción. En este contexto, los aranceles, los controles de exportación, las restricciones a la inversión extranjera, los subsidios a sectores estratégicos y las limitaciones en el acceso a las compras públicas configuran hoy un espacio híbrido o “zona gris” entre la política económica, la geoeconomía y la geopolítica.

La región no puede abstraerse de las grandes transformaciones geoeconómicas y geopolíticas en curso; por el contrario, debe incorporarlas en sus estrategias de desarrollo productivo, inserción internacional e integración regional. Como destaca el informe de la Comisión de la CEPAL sobre Geopolítica, Globalización y Desarrollo para América Latina y el Caribe (2026), ello involucra un esfuerzo deliberado por diversificar las relaciones comerciales (y económicas en general) y por fortalecer las capacidades de análisis geopolítico tanto a nivel gubernamental como empresarial.

El favorable desempeño de las exportaciones regionales en el primer semestre de 2026 muestra que América Latina y el Caribe se está beneficiando de la revalorización de sus recursos naturales. Sin embargo, el principal desafío no consiste en exportar mayores volúmenes de materias primas, sino en transformarlas en una plataforma para generar mayor valor agregado, innovación y nuevas capacidades productivas. La creciente importancia de los minerales críticos, las energías limpias, la seguridad alimentaria y los servicios asociados a los recursos naturales ofrece oportunidades para avanzar hacia una inserción internacional más sofisticada y menos dependiente de los ciclos de precios. Sin embargo, aprovechar este potencial requerirá implementar políticas de desarrollo productivo específicas para cada sector.

Al mismo tiempo, la expansión de las cadenas regionales de valor en América del Norte y la consolidación de México como plataforma manufacturera muestran que existen oportunidades para vincularse a los procesos de deslocalización cercana, digitalización e industrialización avanzada que están transformando la economía mundial. Del mismo modo, el creciente dinamismo de Asia refuerza la necesidad de profundizar los vínculos económicos con esa región, no solo como destino de exportaciones, sino también como fuente de inversión, tecnología y cooperación productiva.

Estas tendencias otorgan una renovada relevancia a la integración regional. En un contexto de mayor fragmentación geoeconómica e incertidumbre, avanzar en materia de infraestructura, logística, facilitación del comercio, convergencia regulatoria y cadenas regionales de valor puede contribuir a fortalecer la resiliencia económica y ampliar las oportunidades de desarrollo productivo. La integración debe entenderse cada vez más como un instrumento para impulsar la competitividad, la innovación y la diversificación productiva.

En definitiva, la favorable coyuntura comercial observada en 2026 ofrece una oportunidad para alinear las políticas comerciales, industriales, tecnológicas y de inversión con las nuevas tendencias de la economía mundial. El desafío para América Latina y el Caribe no es únicamente aprovechar el actual ciclo favorable de precios y demanda, sino utilizarlo como base para construir una inserción internacional más diversificada, resiliente y sostenible, capaz de generar mayor productividad, empleo de calidad y crecimiento de largo plazo.

Bibliografía

- Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2026). *Perfil de comércio e investimentos: Índia*.
 Agencia Internacional de la Energía. (2024). *Global Critical Minerals Outlook 2024*. <https://www.iea.org/reports/global-critical-minerals-outlook-2024>
- Agencia Internacional de la Energía. (2026). *Gas Market Report, Q3-2026. Executive summary*. <https://www.iea.org/reports/gas-market-report-q3-2026/executive-summary>
- Aiyar, S., Chen, J., Ebeke, C., Garcia-Saltos, R., Gudmundsson, T., Ilyina, A., Kangur, A., Kunaratskul, T., Rodriguez, S., Ruta, M., Schulze, T., Soderberg, G. y Trevino, J. P. (2023). Geoeconomic fragmentation and the future of multilateralism. *Staff Discussion Note* (SDN/2023/001). Fondo Monetario Internacional. <https://doi.org/10.5089/9798400229046.006>
- Banco de México. (2026, 27 de julio). *Información oportuna de comercio exterior, junio de 2026: BANXICO*. <https://sigloxxi.live/informacion-oportuna-de-comercio-exterior-junio-de-2026-banxico/>
- Casa Blanca. (2026, 6 de febrero). *United States-India Joint Statement*. <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/2026/02/united-states-india-joint-statement/>
- Cerdeiro, D. A., Kamali, P., Kothari, S. y Muir, D. (2024). The price of de-risking: reshoring, friend-shoring, and quality downgrading. *IMF Working Paper* (WP/24/122). Fondo Monetario Internacional. <https://doi.org/10.5089/9798400269646.001>
- Comisión de la CEPAL sobre Geopolítica, Globalización y Desarrollo para América Latina y el Caribe. (2026). *Rupturas y oportunidades: propuestas para que América Latina y el Caribe prospere en la nueva era geopolítica* (LC/PUB.2026/10). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2022: el desafío de dinamizar las exportaciones manufactureras* (LC/PUB.2022/23-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024a). *América Latina y el Caribe ante las trampas del desarrollo: transformaciones indispensables y cómo gestionarlas* (LC/SES.40/3-P/-*).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024b). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2024: reconfiguración del comercio mundial y opciones para la recuperación regional* (LC/PUB.2024/16-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2025: movilización de recursos para el financiamiento del desarrollo* (LC/PUB.2025/12-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026). Impactos en América Latina y el Caribe de las hostilidades recientes en la República Islámica del Irán y sus alrededores. *Informe Especial de la CEPAL* (2).
- Comisión Europea. (2026). *Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM)*. https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism_en
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2024a, julio). *Global Trade Update. Special insight: trade and industrial policy* (UNCTAD/DITC/INF/2024/2). Naciones Unidas. <https://unctad.org/publication/global-trade-update-july-2024>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2024b). *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2024: repensar el desarrollo en la época del descontento* (UNCTAD/TDR/2024). Naciones Unidas. <https://unctad.org/es/publication/informe-sobre-comercio-y-desarrollo-2024>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2024c). *Review of Maritime Transport 2024: Navigating Maritime Chokepoints* (UNCTAD/RMT/2024). Naciones Unidas. <https://unctad.org/publication/review-maritime-transport-2024>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2025). *Trade and Development Report 2025. On the brink: trade, finance and the reshaping of the global economy*. Naciones Unidas. <https://unctad.org/publication/trade-and-development-report-2025>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026, julio-agosto). *Global Trade Update*. Naciones Unidas. <https://unctad.org/publication/global-trade-update-julyaugust-2026-global-trade-continues-expand-amid-rising-price>
- Fondo Monetario Internacional. (2025, abril). *World Economic Outlook: A Critical Juncture amid Policy Shifts*. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/04/22/world-economic-outlook-april-2025>
- Fondo Monetario Internacional. (2026, julio). *World Economic Outlook Update: Global Economy in Crosscurrents of War and Technology*. <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/07/08/world-economic-outlook-update-july-2026>

- Foro Económico Mundial. (2025). *The Global Risks Report 2025. 20th Edition*.
- Fritz, J. (2026, 24 de julio). *The US tariff level barely moves as Section 122 lapses as two Section 301 duties take its place*. Global Trade Alert. <https://globaltradealert.org/blog/us-import-tariffs-24-july-2026>
- Grover, A. y Vézina, P.-L. (2025). Geopolitical fragmentation and friendshoring: evidence from project-level foreign investment data. *Policy Research Working Paper* (11149). Banco Mundial.
- Herreros, S. y Durán Lima, J. E. (2024). Panorama del desempeño exportador de servicios de América Latina y el Caribe: el caso de los servicios modernos (2005-2022). *Serie Comercio Internacional* (177) (LC/TS.2023/173). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2026, 27 de julio). Balanza Comercial de Mercancías de México (BCMM). *Boletín de Indicador* (436/26).
- Juhász, R., Lane, N. y Rodrik, D. (2023). The new economics of industrial policy. *Annual Review of Economics*, 16, 213-242. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-081023-024638>
- Kearney. (2026). *2026 Reshoring Index: Why US Manufacturing Imports Hit a Four-year High Despite Record Investment and Tariffs*. <https://www.kenney.com/service/operations-performance/us-reshoring-index>
- Lang, N., Duranton, S., Lukic, V., Langione, M., Ortiz Mena, R., Lampert, J. y Zuluaga Martínez, D. (2026, 30 de junio). *The Great Divide: How the US and China Are Splitting the AI World*. Boston Consulting Group. <https://www.bcg.com/publications/2026/us-and-china-ai-strategy-causing-global-ai-divide>
- Lester, S. (2026, 20 de enero). *China's Role in the USMCA Review*. Baker Institute for Public Policy. <https://www.bakerinstitute.org/research/chinas-role-usmca-review>
- Lovely, M. E. y Wan, C. Y. (2026, 4 de junio). *US reciprocal trade deals built to push America's trade partners away from China*. Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/us-reciprocal-trade-deals-built-push-americas-trade-partners-away>
- Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios. (2026, 24 de julio). Alcance das medidas tarifárias dos Estados Unidos sobre exportações brasileiras. *Nota á Imprensa*. <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2026-periodo-eleitoral/julho/alcance-das-medidas-tarifarias-dos-estados-unidos-sobre-exportacoes-brasileiras>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2026, 27 de julio). Pedido de consultas aos Estados Unidos na Organização Mundial do Comércio. *Nota á Imprensa* (247). https://www.gov.br/mre/pt-br/canais_atendimento/imprensa/notas-a-imprensa/pedido-de-consultas-aos-estados-unidos-na-organizacao-mundial-do-comercio
- Notteboom, T., Haralambides, H. y Cullinane, K. (2024). The Red Sea crisis: ramifications for vessel operations, shipping networks, and maritime supply chains. *Maritime Economics & Logistics*, 26(1), 1–20. <https://doi.org/10.1057/s41278-024-00287-z>
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias. (2026). *Boletín diario de precios internacionales de productos básicos: período del 27 de julio al 2 de agosto de 2026*. Ministerio de Agricultura. <https://www.odepa.gob.cl/publicaciones/boletines/precios-diarios-internacionales-de-productos-basicos>
- Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos. (2026a). *Fact Sheet: USTR Section 301 Action in Response to the Failure of 60 Economies to Ban Imports Produced with Forced Labor*. <https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/fact-sheets/2026/july/fact-sheet-ustr-section-301-action-response-failure-60-economies-ban-imports-produced-forced-labor>
- Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos. (2026b). *Agreements on Reciprocal Trade*. <https://ustr.gov/trade-agreements/agreements-reciprocal-trade>
- Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos. (2026c, 1 de julio). *Ambassador Greer Issues Statement on the USMCA Joint Review*. <https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2026/july/ambassador-greer-issues-statement-usmca-joint-review>
- O'Neil, S. K. (2026, 20 de julio). *Europe has to take on China to save free trade*. Council on Foreign Relations. <https://www.cfr.org/articles/europe-has-to-take-on-china-to-save-free-trade>
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2024). Green industrial policies for the net-zero transition. *OECD Net Zero+ Policy Papers* (2). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/cc326d3-en>
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2025a). *Economic Security in a Changing World*. New Approaches to Economic Challenges. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/4eac89c7-en>
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2025b). *OECD Supply Chain Resilience Review: Navigating Risks*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/94e3a8ea-en>
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2026). *OECD MAGIC Database of Industrial Subsidies*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/ce94f33b-en>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2026, 7 de agosto). Índice de precios de los alimentos de la FAO. <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/es>

- Organización Mundial del Comercio. (2024). *Comerciar con inteligencia: cómo la IA influye en el comercio internacional y cómo este influye en la IA*. https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/trading_with_intelligence_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2025a). *Report on G20 trade measures (mid-october 2024 to mid-october 2025)*. https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/tmg20_13nov25_196_e.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2025b). *Informe sobre el comercio mundial 2025: aliar el comercio y la IA en beneficio de todos*. https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr25_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2026). *Global Trade Outlook and Statistics: March 2026*. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gtos0326_e.htm
- Organización Mundial del Turismo. (2026). *Barómetro del Turismo Mundial*, 24(1-2).
- Peterson Institute for International Economics. (2026, 10 de junio). *The USMCA review: where is it going?* <https://www.piie.com/events/2026/usmca-review-where-it-going>
- PortWatch. (2026). *Strait of Hormuz*. Fondo Monetario Internacional. <https://portwatch.imf.org/pages/cb5856222a5b4105adc6ee7e880a1730>
- Saade Hazin, M. (2025). Transformación digital portuaria: sistemas comunitarios portuarios y gemelos digitales. *Boletín FAL*, 412(4). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Saade Hazin, M. (2026). Informe portuario 2024-2025: cómo navegar en una nueva etapa de globalización e interdependencia económica. *Boletín FAL*, 414(6). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Saade Hazin, M. (en prensa). Informe portuario 2025-2026. *Boletín FAL*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Schulze, T. y Xin, W. (2025). Demystifying trade patterns in a fragmenting world. *Working Paper* (25/129). Fondo Monetario Internacional. <https://doi.org/10.5089/9798229011679.001>
- Sea-Intelligence. (2024, 29 de agosto) Global schedule reliability drops by -2.1 percentage points in July. *Press Release*. <https://sea-intelligence.com/press-room/283-global-schedulere liability-drops-by-2-1-percentagepoints-in-july>
- Sea-Intelligence (2025, 1 de agosto). Global industry schedule reliability continues to improve in June. *Press Release*. <https://sea-intelligence.com/press-room/338-global-industry-schedule-reliability-continues-to-improve-in-june>
- Sea-Intelligence (2026, 29 de junio). Global schedule reliability for May 2026 the highest of the year. *Press Release*. <https://www.sea-intelligence.com/press-room/395-global-schedule-reliability-for-may-2026-the-highest-of-the-year>
- Sellers, M. (2026, 17 de mayo). *Washington's \$40 billion Hormuz insurance fix: zero takers*. Insurance Business America. <https://www.insurancebusinessmag.com/us/news/breaking-news/washingtons-40-billion-hormuz-insurance-fix-zero-takers-575507.aspx>
- Seong, J., White, O., Birshan, M., Smit, S., Lamanna, C. y Devesa, T. (2025, 27 de enero). *Geopolitics and the geometry of global trade: 2025 update*. McKinsey Global Institute. <https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/geopolitics-and-the-geometry-of-global-trade-2025-update>
- TI Insight. (2026, 30 de marzo). *Iran War: Cargo Insurance in Wartime*. <https://ti-insight.com/whitepapers/iran-war-cargo-insurance-in-wartime/>
- Yang, H., Xu, N., Chen, J., Wang, Y., Cao, Y., Su, F., Zhang, H.-S., Chen, C., Ou, Y. y Li, Q. (2026). SAR-based monitoring of shipping reorganization under a maritime chokepoint disruption: Evidence from the Strait of Hormuz crisis. *Ocean & Coastal Management*, 279, 108265. <https://doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2026.108265>
- Zehra, A. (2026, 22 de agosto). *U.S., Canada fail to reach deal, triggering steep new tariffs*. Inside U.S. Trade's. <https://insidetrade.com/daily-news/us-canada-fail-reach-deal-triggering-steep-new-tariffs>

Anexo I.A1

Cuadro I.A1.1

América Latina y el Caribe: valor de las exportaciones e importaciones totales de bienes, 2024-2026

(En millones de dólares)

Países/Regiones/Agrupaciones	Exportaciones			Importaciones		
	2024	2025	2026 ^a	2024	2025	2026 ^a
América Latina y el Caribe	1 491 006	1 599 593	1 923 537	1 433 858	1 526 008	1 764 798
América Latina	1 452 229	1 558 821	1 878 983	1 397 781	1 491 692	1 729 984
América del Sur	745 643	797 248	935 729	604 970	662 861	724 802
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	450 604	469 508	544 619	360 215	393 612	431 552
Argentina	79 760	87 152	103 390	57 356	71 793	69 998
Brasil	339 856	350 501	405 481	274 014	290 772	326 973
Paraguay	14 682	15 747	18 789	15 835	17 491	20 010
Uruguay	16 306	16 108	16 959	13 010	13 556	14 571
Venezuela (República Bolivariana de)	25 071	24 911	29 146	17 151	17 517	15 940
Comunidad Andina	171 084	192 466	236 738	149 505	165 216	188 002
Bolivia (Estado Plurinacional de)	8 931	9 565	11 771	9 153	9 260	8 658
Colombia	51 091	51 486	59 119	60 246	66 329	74 952
Ecuador	34 705	37 422	43 428	27 893	31 067	36 186
Perú	76 357	93 993	122 421	52 213	58 560	68 205
Alianza del Pacífico	844 674	921 440	1 142 091	827 473	876 208	1 060 078
Chile	98 884	110 363	125 226	78 098	86 516	89 308
México	618 342	665 598	835 325	636 916	664 803	827 613
Centroamérica^b	73 328	79 291	88 935	121 592	129 600	140 501
Costa Rica	20 635	23 513	25 106	23 140	24 444	25 595
El Salvador	5 439	5 550	5 942	14 929	16 658	18 134
Guatemala	13 325	14 309	16 221	29 124	31 097	33 860
Honduras	11 083	12 227	13 835	17 765	18 484	20 415
Nicaragua	6 837	7 981	8 388	10 131	10 714	11 624
Panamá (no incluye la Zona Libre de Colón)	3 395	1 023	878	14 849	14 929	17 643
Panamá (incluye la Zona Libre de Colón)	16 009	15 709	19 443	26 503	28 203	30 874
El Caribe	53 693	57 456	63 547	70 380	68 744	71 881
Cuba	1 733	1 612	1 404	3 183	3 343	3 007
República Dominicana	13 929	15 697	17 895	29 803	29 793	32 176
Comunidad del Caribe (CARICOM)	38 031	40 147	44 249	37 394	35 608	36 698
Bahamas (Las)	871	1 002	1 191	4 607	1 942	2 104
Barbados	1 071	1 051	1 113	2 042	2 179	2 266
Belice	482	443	518	1 362	1 383	1 650
Guyana	19 792	21 463	24 603	6 828	7 638	8 042
Haití	987	987	1 099	4 500	4 635	4 892
Jamaica	1 867	1 652	1 685	6 057	6 208	6 129
Suriname	2 582	2 962	3 238	1 651	1 909	1 909
Trinidad y Tabago	10 019	10 242	10 456	7 545	6 833	6 628

Países/Regiones/Agrupaciones	Exportaciones			Importaciones		
	2024	2025	2026 ^a	2024	2025	2026 ^a
Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO)	360	345	346	2 802	2 881	3 078
Antigua y Barbuda	86	72	79	743	725	766
Dominica	26	22	18	265	231	253
Granada	26	22	21	265	231	255
Saint Kitts y Nevis	29	34	26	375	404	412
San Vicente y Las Granadinas	144	137	140	752	847	879
Santa Lucía	49	59	62	402	444	512

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial de la balanza de pagos de los países, obtenida de los bancos centrales y los institutos nacionales de estadística.

^a Las cifras para 2026 son proyecciones de la CEPAL.

^b No incluye flujos comerciales de la Zona Libre de Colón.

Anexo I.A2

Cuadro I.A2.1

América Latina y el Caribe: valor de las exportaciones e importaciones de servicios, 2024-2026

(En millones de dólares)

	Exportaciones			Importaciones		
	2024	2025	2026 ^a	2024	2025	2026 ^a
América Latina y el Caribe	268 310	284 314	315 118	325 873	349 028	382 747
América Latina	247 634	263 692	293 878	305 413	324 712	356 567
América del Sur	117 761	129 314	143 212	197 018	209 445	235 515
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	75 749	83 246	93 398	133 707	143 074	162 362
Argentina	17 116	18 341	21 520	22 054	29 942	30 158
Brasil	49 120	54 420	59 828	103 447	105 062	123 974
Paraguay	2 376	3 101	3 710	1 985	2 119	2 266
Uruguay	7 138	7 384	8 340	6 221	5 951	5 965
Venezuela (República Bolivariana de)	...	...	...	...	...	...
Comunidad Andina	30 103	33 056	36 010	42 180	44 422	50 417
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1 151	1 241	1 239	2 305	2 173	2 412
Colombia	18 035	19 970	21 862	18 650	20 014	22 496
Ecuador	3 896	4 202	4 443	6 282	6 362	6 959
Perú	7 021	7 643	8 465	14 943	15 873	18 549
Alianza del Pacífico	101 228	106 427	116 513	128 502	136 605	145 379
Chile	11 909	13 012	13 804	21 131	21 949	22 736
México	64 263	65 802	72 382	73 778	78 769	81 597
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	50 918	54 141	60 880	28 280	30 851	33 500
Costa Rica	17 073	18 083	20 070	7 708	8 624	8 854
El Salvador	5 953	6 214	6 530	3 566	3 939	4 622
Guatemala	4 663	4 886	5 403	6 439	7 081	8 071
Honduras	1 527	1 627	1 823	3 699	4 088	4 437
Nicaragua	1 298	1 342	1 451	1 306	1 453	1 499
Panamá (flujos nacionales)	20 405	21 989	25 603	5 562	5 666	6 017
El Caribe	35 368	35 056	38 644	26 796	29 963	32 135
Cuba	...	...	...	...	...	...
República Dominicana	14 691	14 435	17 404	6 337	5 647	5 955
Comunidad del Caribe (CARICOM)	20 676	20 621	21 240	20 460	24 316	26 180
Bahamas (Las)	5 773	5 831	6 416	2 473	2 894	3 417
Barbados	1 600	1 739	1 773	794	889	862
Belice	1 163	1 205	1 158	362	351	370
Guyana	794	874	952	6 525	7 765	9 085
Haití	...	...	...	...	...	...
Jamaica	5 256	5 058	4 906	3 459	3 612	3 435
Suriname	211	218	276	1 751	3 591	3 831
Trinidad y Tabago	1 259	1 274	1 311	2 711	2 802	2 749

	Exportaciones			Importaciones		
	2024	2025	2026 ^a	2024	2025	2026 ^a
Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO)	4 620	4 423	4 448	2 384	2 412	2 431
Antigua y Barbuda	1 238	1 236	1 222	560	616	602
Dominica	189	176	180	224	227	230
Granada	750	750	776	420	421	427
Saint Kitts y Nevis	549	526	535	255	255	268
San Vicente y las Granadinas	1 551	1 371	1 352	692	673	681
Santa Lucía	344	363	384	233	220	221

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial de la balanza de pagos de los países, obtenida de los bancos centrales y los institutos nacionales de estadística.

^a Las cifras para 2026 son proyecciones de la CEPAL.

CAPÍTULO



Exportar servicios modernos: instrumentos, capacidades y lecciones aprendidas

Introducción

- A. El papel de los servicios en las nuevas estrategias de desarrollo
- B. Una estrategia integrada de promoción de las exportaciones de servicios modernos
- C. Promoción de las exportaciones: la credibilidad como activo estratégico
- D. Atracción de inversiones: del incentivo al entorno de confianza
- E. Desarrollo de talento humano
- F. Conclusiones y recomendaciones

Bibliografía

Anexo II.A1

Introducción

En América Latina y el Caribe, los servicios se han consolidado como el principal sector generador de empleo y actividad económica, mientras que la participación de la industria manufacturera en ambas dimensiones se ha reducido significativamente en las últimas décadas. Este proceso no es exclusivo de la región. A diferencia de lo ocurrido en el siglo XX, cuando la industria era el principal sector de absorción de mano de obra y generación de crecimiento económico, durante el siglo XXI este sector ha perdido capacidad para generar empleo y se ha acelerado el proceso de desindustrialización. En este marco, los servicios modernos, digitales y basados en el conocimiento se presentan como un catalizador prometedor del desarrollo económico de la región. En particular, ofrecen la oportunidad de mitigar las restricciones recurrentes en la balanza de pagos mediante el fortalecimiento de las exportaciones.

En el presente capítulo, se profundiza en los análisis del comercio de servicios modernos presentados en las ediciones de 2024 y 2025 de esta publicación anual. Mientras que, en el informe de 2024, se destacó el dinamismo exhibido por este sector desde 2005, así como la importancia de contar con un marco regulatorio nacional ágil, acuerdos de libre comercio modernos y una infraestructura digital actualizada que faciliten el comercio de servicios modernos, en el de 2025, se profundizó en la necesidad de contar con capital humano calificado para las exportaciones de este sector. A partir de esos análisis, en el presente informe se desarrolla el modo de formular e implementar las políticas de apoyo al sector: la promoción de las exportaciones, la atracción de inversión extranjera directa (IED) y el desarrollo del capital humano, con una coordinación público-privada que otorgue coherencia, coordinación y continuidad a dichas políticas.

En este capítulo, con el propósito de hallar buenas prácticas, capacidades institucionales y lecciones aprendidas que puedan orientar el diseño de políticas en la región, se examinan las estrategias e instrumentos utilizados por varios países de América Latina y el Caribe, y de otras regiones, para impulsar las exportaciones de servicios modernos. Para ello, el capítulo se organiza en seis secciones. En la sección A, se documenta el papel de los servicios modernos como motores del crecimiento, el empleo y la productividad, así como su reciente dinamismo exportador. En la sección B, se describen los tres pilares de la estrategia propuesta y se considera con mayor detenimiento la importancia de la gobernanza público-privada en cada uno de ellos. En las secciones C, D y E, se analizan, respectivamente, los instrumentos de promoción de las exportaciones, de atracción de IED y de desarrollo del talento humano para los servicios modernos, a partir de experiencias nacionales tanto de dentro como de fuera de la región. Por último, en la sección F, se sintetizan las lecciones transversales, se especifican buenas prácticas replicables y se formulan recomendaciones específicas para países con capacidades exportadoras de servicios modernos en distintos niveles de desarrollo.

A. El papel de los servicios en las nuevas estrategias de desarrollo

Durante gran parte del siglo XX, el pensamiento económico latinoamericano reivindicó la industrialización como motor del desarrollo. Según el estructuralismo cepalino, el sector manufacturero era el eje de la transformación productiva, la integración regional y la convergencia de ingresos con los países desarrollados (Prebisch, 1949, 1963; Pérez Caldentey et al., 2012). A partir del siglo XXI, y, en gran medida, sobre la base de la experiencia de las economías de Asia Oriental, se consolidó la idea de que la manufactura constituía una “escalera mecánica económica” privilegiada, capaz de combinar aumentos de productividad, absorción masiva de empleo y diversificación exportadora (Rodrik, 2026). Esta representaba una vía especialmente atractiva para los países periféricos, debido a sus bajas

exigencias en materia de capacidades estatales, institucionales e infraestructura, así como a la posibilidad de complementar la abundante dotación de trabajo poco calificado de estos países con el capital aportado por las empresas multinacionales en el contexto de las cadenas globales de valor (Baldwin, 2024; Nayyar et al., 2021; Rodrik y Sandhu, 2025).

En este paradigma, el desarrollo económico se concebía como un proceso de transformación estructural basado en la reasignación de recursos desde actividades agrícolas de baja productividad hacia sectores manufactureros orientados al comercio internacional. La manufactura se consideraba el principal motor del desarrollo porque combinaba economías de escala, innovación tecnológica, encadenamientos productivos y acceso a mercados mundiales, factores que impulsaban el aprendizaje, la productividad y la convergencia con las economías más avanzadas (Nayyar et al., 2021). En contraposición, los servicios se consideraban principalmente no transables y orientados a mercados locales, lo que limitaba su potencial como motor de crecimiento y desarrollo.

Sin embargo, las condiciones tecnológicas y productivas que impulsaron el modelo exportador de manufacturas en el contexto de las cadenas globales de valor han cambiado profundamente en las últimas dos décadas. La creciente sofisticación tecnológica de la producción industrial elevó las barreras de entrada para los países en desarrollo, lo que limitó la posibilidad de replicar las trayectorias de industrialización seguidas previamente por varias economías asiáticas (Baldwin, 2024; Baldwin y Forslid, 2020; Rodrik, 2026; Rodrik y Stiglitz, 2025). A esto se suma una competencia internacional cada vez más intensa, en un contexto de tensiones comerciales y caída de los precios de las manufacturas (Amodio et al., 2026). Por último, la automatización, la robotización industrial y la digitalización han reducido la capacidad de la manufactura para generar empleo a gran escala. En consecuencia, intentar replicar el modelo de Asia Oriental bajo las condiciones actuales podría reproducir una lógica de enclaves industriales, según la cual un reducido grupo de empresas altamente productivas, pero con una capacidad decreciente de absorción de mano de obra, se integra firmemente en las cadenas globales de valor, mientras que la mayoría de la población activa sigue empleada en actividades de baja productividad (Rodrik, 2026).

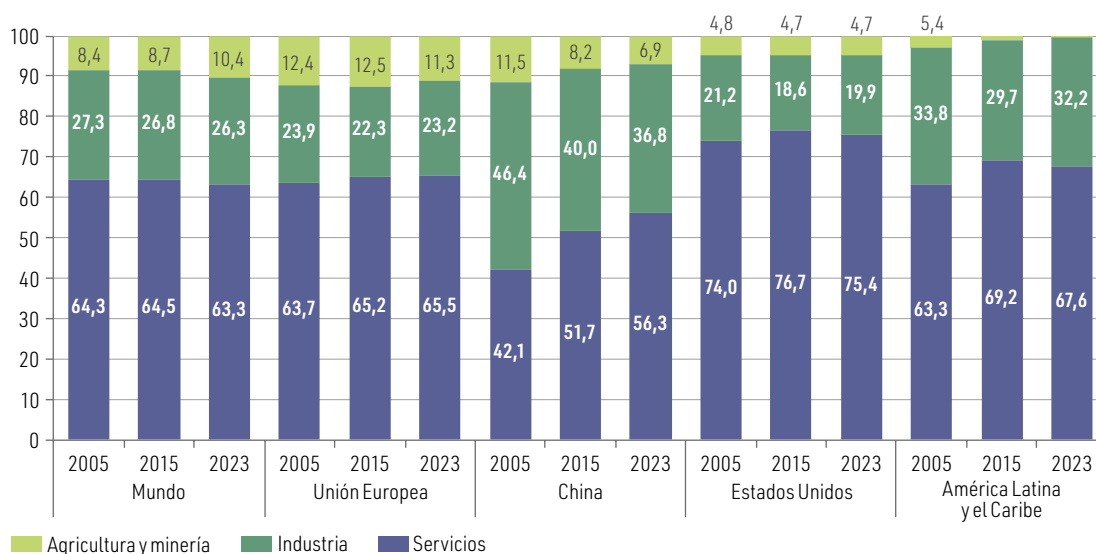
Ahora bien, mientras la automatización redujo progresivamente la capacidad de la manufactura para generar empleo, las tecnologías digitales ampliaron la posibilidad de comercializar servicios a escala internacional (Baldwin y Forslid, 2020). Como resultado, diversos autores han comenzado a cuestionar la centralidad de la exportación de manufacturas en las estrategias nacionales de desarrollo y a destacar el potencial de los servicios (Baldwin y Forslid, 2020; Nayyar et al., 2021; Rodrik, 2025, 2026; Rodrik y Stiglitz, 2025). La idea central es que varios servicios podrían asumir parte del papel dinamizador que la manufactura ha desempeñado históricamente. En particular, los servicios modernos tienen atributos cada vez más parecidos a los asociados tradicionalmente con la manufactura, como las economías de escala derivadas del acceso a mercados internacionales, la incorporación de tecnología y los encadenamientos productivos con el resto de la economía (Nayyar et al., 2021). Como resultado, este tipo de servicios intensivos en conocimiento ha emergido claramente como un motor potencial de crecimiento y transformación productiva para los países de la región.

1. Los servicios modernos: motores de crecimiento, empleo y productividad

Los servicios concentran dos tercios del producto interno bruto (PIB) y la mayor parte del empleo, tanto a nivel mundial como en América Latina y el Caribe (véase el gráfico II.1). En 2023, los servicios representaron el 68% del PIB de la región. Esta es una participación similar a la media mundial (63%) y a la de la Unión Europea (66%), pero aún está por debajo de la de los Estados Unidos (75%). Por su parte, la industria mantiene un peso mayor en América Latina y el Caribe que en las economías desarrolladas, aunque sigue lejos de alcanzar la centralidad que tiene en China.

Gráfico II.1

Países, regiones y agrupaciones de países seleccionados: composición del producto interno bruto (PIB) por sectores, 2005, 2015 y 2023
(En porcentajes)

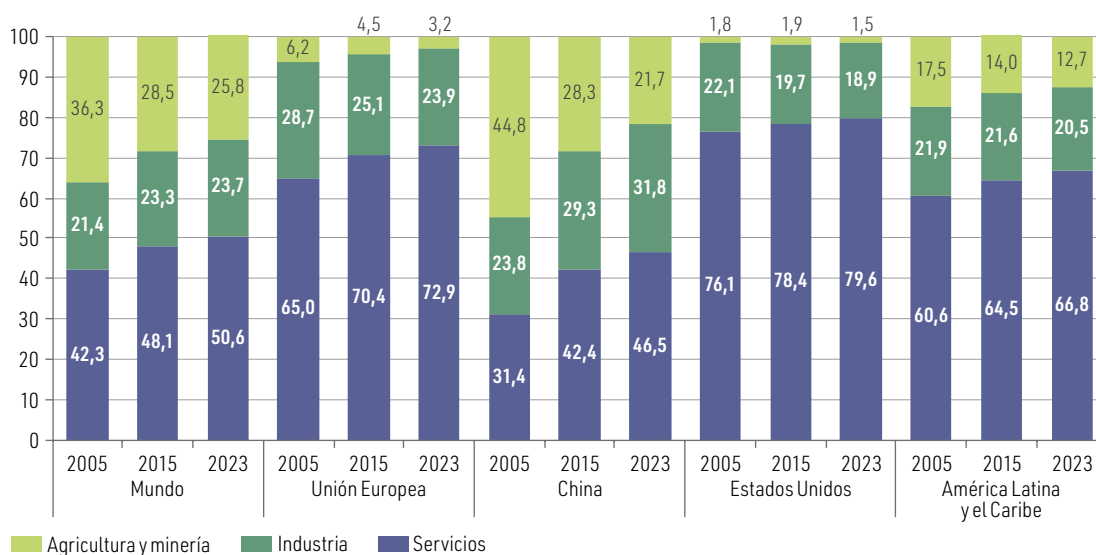


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Banco Mundial. *World Development Indicators*.
<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

La estructura del empleo en América Latina y el Caribe también se ha tercerizado progresivamente. En 2023, los servicios concentraron el 67% del empleo regional, por debajo de los Estados Unidos (80%) y de la Unión Europea (73%), pero muy por encima de China (47%) (véase el gráfico II.2).

Gráfico II.2

Países, regiones y agrupaciones de países seleccionados: composición del empleo por sectores, 2005, 2015 y 2023
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Banco Mundial. *World Development Indicators*.
<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

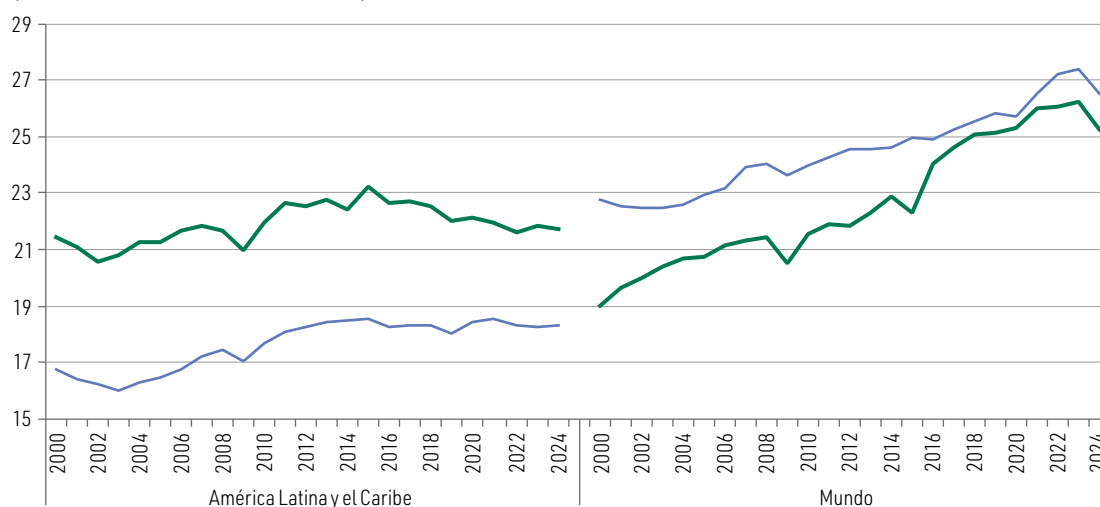
A diferencia de la tendencia mundial, en América Latina y el Caribe, la productividad de los servicios se mantiene por debajo de la de la manufactura (véase el gráfico II.3). Es posible que esto obedezca a que la mano de obra desplazada de la industria manufacturera es absorbida mayoritariamente por servicios de baja productividad, informales y no transables, como el comercio minorista y los servicios personales, en lugar de por servicios modernos y transables de alta productividad (Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Internacional del Trabajo [CEPAL y OIT], 2022). Este patrón de cambio estructural subóptimo mantiene deprimida la productividad media del sector como consecuencia de la elevada informalidad y la heterogeneidad productiva que existen en las empresas y los sectores.

Gráfico II.3

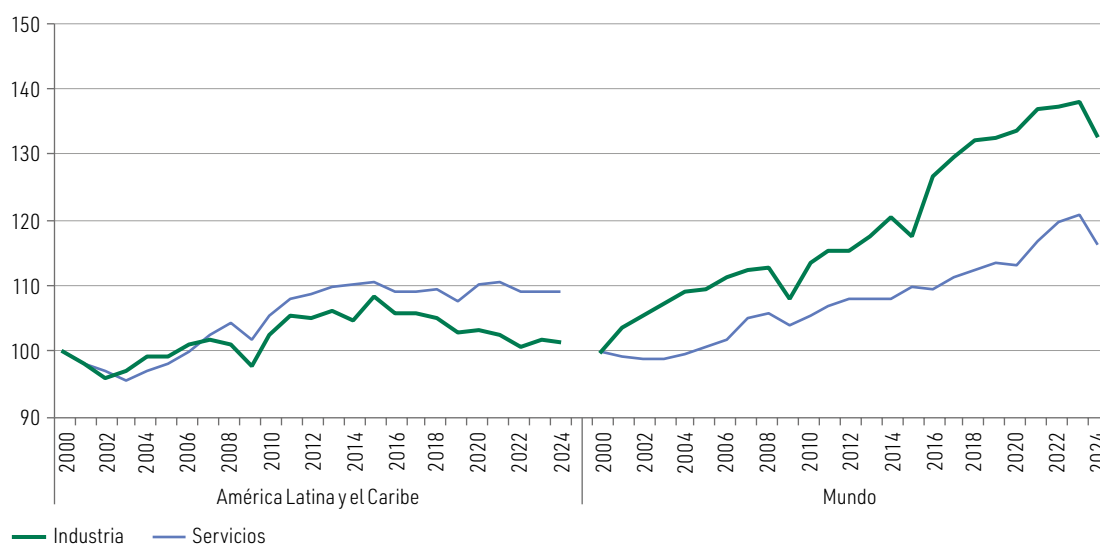
América Latina y el Caribe y mundo: productividad de la industria y los servicios, 2000-2024

A. Productividad laboral^a

(En miles de dólares constantes de 2015)



B. Índice 2000 = 100



— Industria — Servicios

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Banco Mundial. *World Development Indicators*.
<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

^a Definida como el valor agregado por trabajador.

Las principales dudas sobre el potencial de los servicios como motor del desarrollo se centran en las actividades no transables, que históricamente han mostrado menor productividad y menos posibilidades de aprovechar economías de escala que la industria, debido a la imposibilidad de expandirlas a mercados externos. Una estrategia de desarrollo basada en este tipo de servicios presenta varios inconvenientes, ya que su capacidad para generar aprendizaje tecnológico y mejoras sostenidas de productividad es escasa, depende de la demanda interna como motor de crecimiento y no genera divisas por exportaciones, un problema de especial importancia en el caso de América Latina y el Caribe (Albertone et al., 2025). Por esos motivos, el crecimiento impulsado por estos servicios tradicionales suele derivar en menores tasas de expansión del PIB que el basado en la industrialización orientada a las exportaciones, lo que reduce la posibilidad de generar procesos acelerados de convergencia con los países desarrollados en períodos relativamente cortos, como ocurrió en algunas experiencias exitosas de industrialización en Asia Oriental (Rodrik, 2025).

Dadas las limitaciones de los servicios no transables, la literatura especializada y los responsables de la formulación de políticas han centrado cada vez más su atención en los servicios que sí pueden comercializarse internacionalmente. Como se señaló, los servicios modernos —entre ellos los vinculados a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), los servicios financieros y los servicios profesionales, científicos y técnicos— se caracterizan por sus altos niveles de productividad, su capacidad de innovación y su creciente inserción en los mercados internacionales. La digitalización ha ampliado aún más su potencial exportador y su articulación con el resto de la economía, lo que ha favorecido la diversificación de las exportaciones y la generación de encadenamientos productivos (Amodio et al., 2026; Nayyar et al., 2021; Rodrik, 2018). Además, el comercio de servicios modernos ha mostrado un dinamismo superior al del comercio de bienes en las últimas décadas. Entre 2010 y 2025, las exportaciones mundiales de bienes crecieron en promedio un 3,7%, frente a un 7,5% en el caso de los servicios modernos.

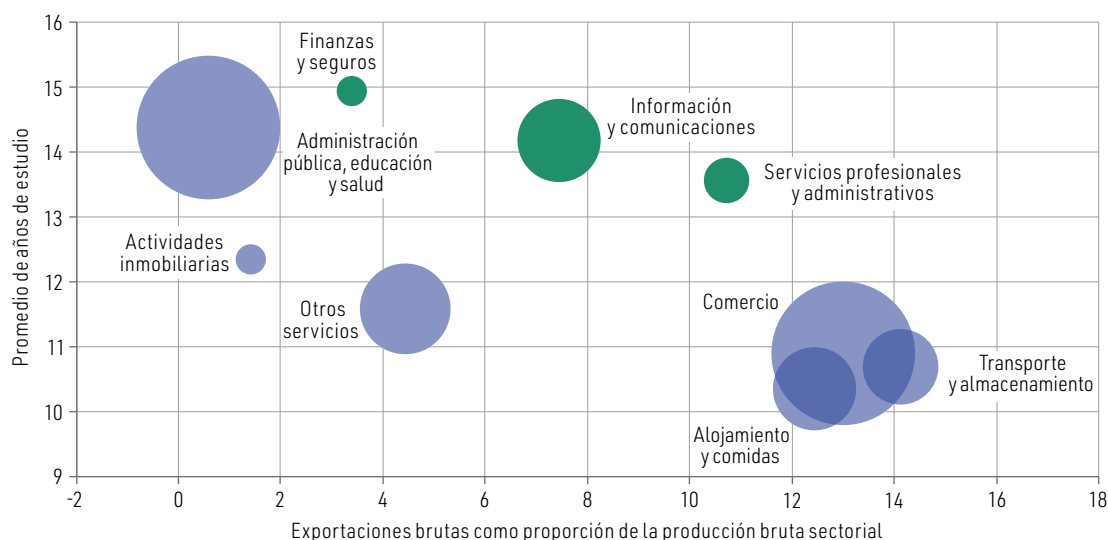
El aporte de las exportaciones de servicios al desarrollo depende de dos factores cruciales: su participación en la producción y el grado de calificación del capital humano. En el gráfico II.4, se muestra que los servicios modernos de la región combinan una relación moderada de las exportaciones como proporción de la producción bruta con una fuerza laboral altamente calificada. Esto pone de manifiesto que la región dispone de capacidades laborales que aún no se han traducido plenamente en una mayor intensidad exportadora de los servicios modernos, sobre todo en comparación con economías avanzadas como las de los Estados Unidos y la Unión Europea¹. Por el contrario, los servicios tradicionales presentan una marcada polarización: algunos son más transables, pero emplean trabajadores con menores niveles de calificación (comercio, transporte, alojamiento y comidas), mientras que otros concentran trabajadores calificados, pero se orientan principalmente al mercado interno (administración pública, educación y salud).

Cabe destacar que los servicios modernos también presentan limitaciones desde la perspectiva del desarrollo inclusivo. En particular, al requerir capital humano altamente calificado, generan relativamente menos empleo para los trabajadores de baja calificación, lo que restringe su capacidad de absorción laboral. En el gráfico II.4, el tamaño de las burbujas muestra que el empleo en América Latina y el Caribe continúa concentrándose principalmente en los servicios tradicionales. Asimismo, los datos recientes apuntan a que el crecimiento impulsado por los servicios modernos puede profundizar las disparidades territoriales y distributivas, al concentrar sus beneficios en las áreas urbanas y en los segmentos de mayores ingresos (Fan et al., 2023).

¹ Véase Nayyar et al. (2021), donde se realiza un ejercicio similar para los Estados Unidos y la Unión Europea. Con niveles semejantes de calificación de la fuerza laboral, los servicios modernos se encuentran más desplazados hacia la derecha del gráfico, lo que representa una mayor orientación exportadora.

Gráfico II.4

América Latina y el Caribe (7 países)^a: promedio de años de estudio de los trabajadores en 2024 y proporción de las exportaciones en el valor bruto de producción en el período 2015-2022 (En número de años y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG) y Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. *Trade in Value Added (TiVA)*. <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&tm=%22%28TiVA%29%202025%20edition%22&snb=5>.

Nota: Los círculos azules corresponden a los servicios tradicionales y los verdes, a los servicios modernos. El tamaño de cada círculo indica el número de trabajadores de cada sector. Los datos sobre la cantidad de trabajadores y los años de estudio corresponden a 2024, mientras que los relativos a las exportaciones como proporción de la producción sectorial corresponden al promedio de 2015-2022.

^a Los países incluidos son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú.

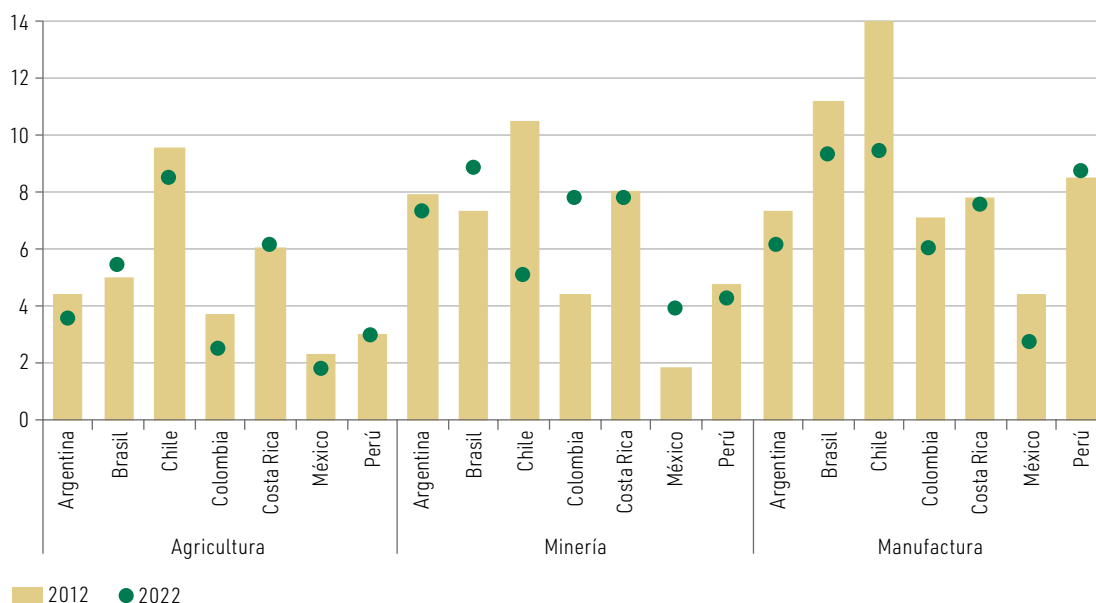
Una dimensión que ha cobrado relevancia creciente en la literatura es el papel de los servicios modernos como insumos estratégicos para la competitividad de sectores como la manufactura, la agricultura y la minería. Estos servicios se integran cada vez más en los procesos productivos mediante la provisión de soluciones tecnológicas, logísticas, financieras y de conocimiento que elevan la productividad y fortalecen la inserción internacional de las empresas. Este fenómeno, conocido como “servicificación”, destaca que la contribución de los servicios al desarrollo trasciende sus exportaciones directas y se extiende a los encadenamientos productivos y a la difusión de ganancias de productividad hacia el conjunto de la economía (Bamber y Fernandez-Stark, 2022; Rodrik, 2018).

En contraste con la tendencia mundial hacia la servicificación, en la región no se observa un incremento generalizado de los servicios modernos incorporados en las exportaciones tradicionales entre 2012 y 2022 (véase el gráfico II.5). Por el contrario, la mayoría de los países presentan reducciones o un estancamiento, especialmente en las exportaciones manufactureras. En este sentido, destaca el caso de Chile, donde la participación de los servicios modernos disminuye significativamente en las exportaciones agrícolas, manufactureras y mineras². Por otro lado, los principales avances se concentran en las exportaciones mineras del Brasil, Colombia y México. En conjunto, los resultados apuntan a una evolución heterogénea de dicha tendencia en las exportaciones de bienes en la región.

² A partir de 2012, el fin del superciclo de las materias primas y la caída del precio del cobre frenaron el ciclo de inversión minera en Chile, lo que redujo la demanda de servicios modernos (ingeniería, servicios empresariales y transporte especializado) incorporados como insumos en las exportaciones de minería, manufactura y agricultura. Esto refleja, además, una limitación estructural: Chile, a diferencia de países como Australia o el Canadá, no ha logrado aumentar significativamente la incorporación de servicios intensivos en conocimiento a sus cadenas exportadoras de recursos naturales (Herreros y Durán Lima, 2024).

Gráfico II.5

América Latina (7 países): participación de los servicios modernos en el valor de las exportaciones de agricultura, minería y manufactura, 2012 y 2022
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Trade in Value Added (TiVA). <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&tm=%22%28TiVA%29%202025%20edition%22&snb=5>.

Nota: Dado que el indicador relaciona el valor agregado de los servicios incorporado en las exportaciones brutas sectoriales, su evolución puede reflejar no solo cambios en los encadenamientos entre bienes y servicios, sino también variaciones en los precios relativos y en la composición de las exportaciones.

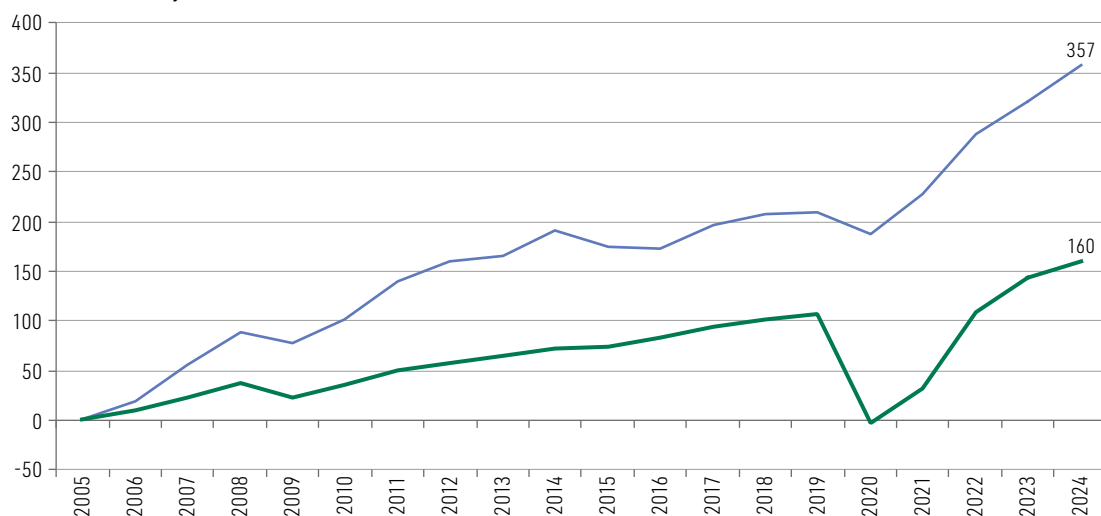
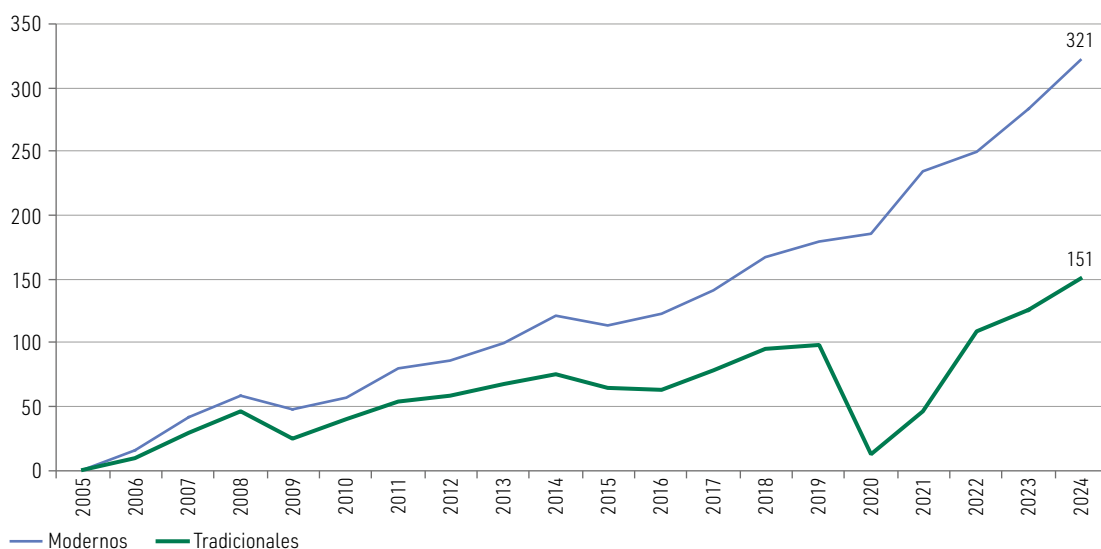
2. El desempeño exportador de la región en los servicios modernos

Entre 2005 y 2024, las exportaciones de servicios modernos de América Latina y el Caribe registraron un crecimiento significativamente superior al de los servicios tradicionales. Esta tendencia, que se intensificó tras la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19), coincide con la dinámica observada en todo el mundo. Durante el período, las exportaciones regionales de servicios modernos aumentaron más del 350%, frente a un crecimiento próximo al 160% de los servicios tradicionales (véase el gráfico II.6). En 2024, las exportaciones totales de servicios alcanzaron los 259.000 millones de dólares, de los cuales 90.000 millones (35%) correspondieron a servicios modernos.

Sin embargo, este dinamismo no se tradujo en una mayor participación de la región en el mercado mundial. Durante las dos últimas décadas, América Latina y el Caribe mantuvo una cuota cercana al 2% de las exportaciones mundiales de servicios modernos, lo que sugiere que su desempeño acompañó a la expansión general de estos sectores a nivel internacional, aunque sin mejorar su posicionamiento relativo (CEPAL, 2024b, 2025).

Gráfico II.6

América Latina y el Caribe y mundo: índice de exportaciones de servicios modernos y tradicionales, 2005-2024

A. América Latina y el Caribe**B. Mundo**

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Organización Mundial del Comercio. WTO Stats. <https://stats.wto.org/>.

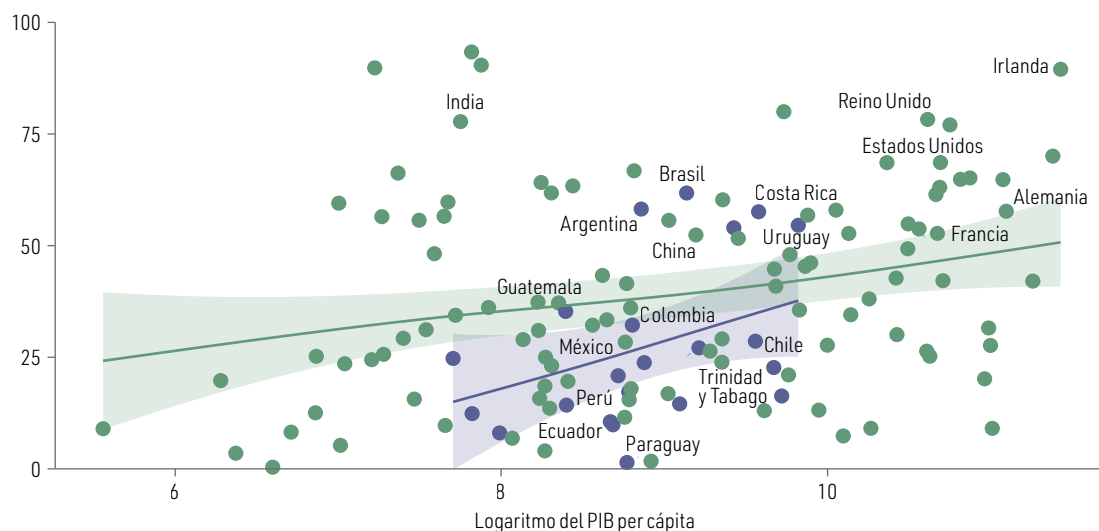
La experiencia internacional muestra que una mayor participación en las exportaciones mundiales de servicios modernos se asocia con niveles más altos de PIB per cápita (véase el gráfico II.7). Esto parece indicar que la promoción de dichos servicios no solo contribuye a diversificar y sofisticar la canasta exportadora, sino que, además, puede asociarse con mayores niveles de crecimiento económico e ingreso per cápita. Este patrón resulta especialmente relevante en el caso de los países de América Latina y el Caribe (representados en azul en el gráfico). La mayoría de ellos se ubican en niveles intermedios de ingreso, donde se observa una relación positiva más pronunciada entre la participación en las exportaciones mundiales de servicios modernos y el PIB per cápita. Además, casos como los de la Argentina, el Brasil, Costa Rica y el Uruguay muestran que es posible alcanzar

un desempeño exportador superior al esperado para sus respectivos niveles de ingreso per cápita. Estos resultados ponen de manifiesto el potencial de los servicios modernos para impulsar el crecimiento y la diversificación productiva de la región.

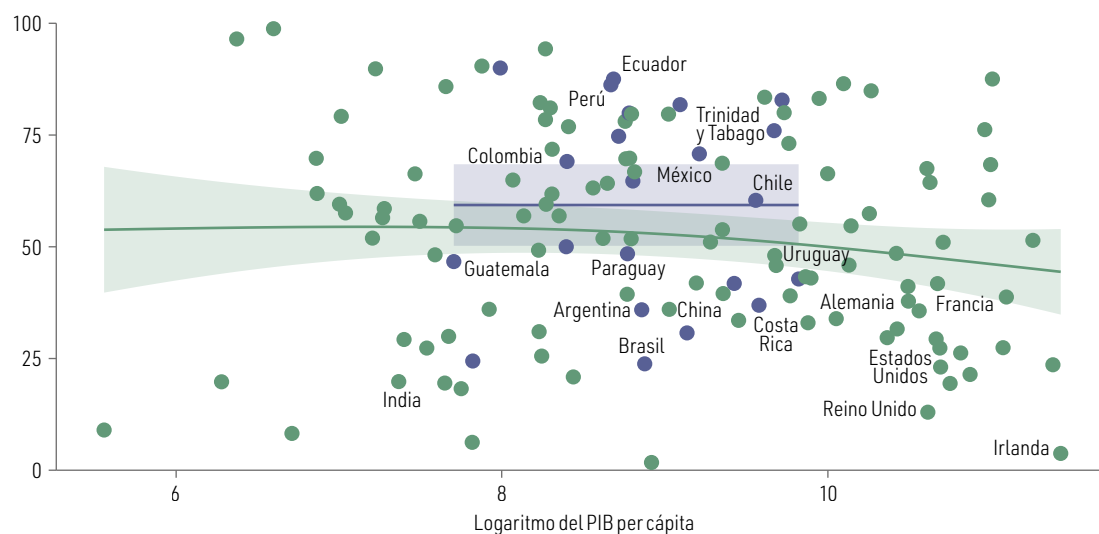
Gráfico II.7

Países seleccionados: participación de los servicios modernos y tradicionales en las exportaciones de servicios, según producto interno bruto (PIB) per cápita, 2024
(En porcentajes)

A. Servicios modernos



B. Servicios tradicionales



● América Latina y el Caribe ● Resto del mundo

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Organización Mundial del Comercio. *WTO Stats*. <https://stats.wto.org/>; y Banco Mundial. *World Development Indicators* <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

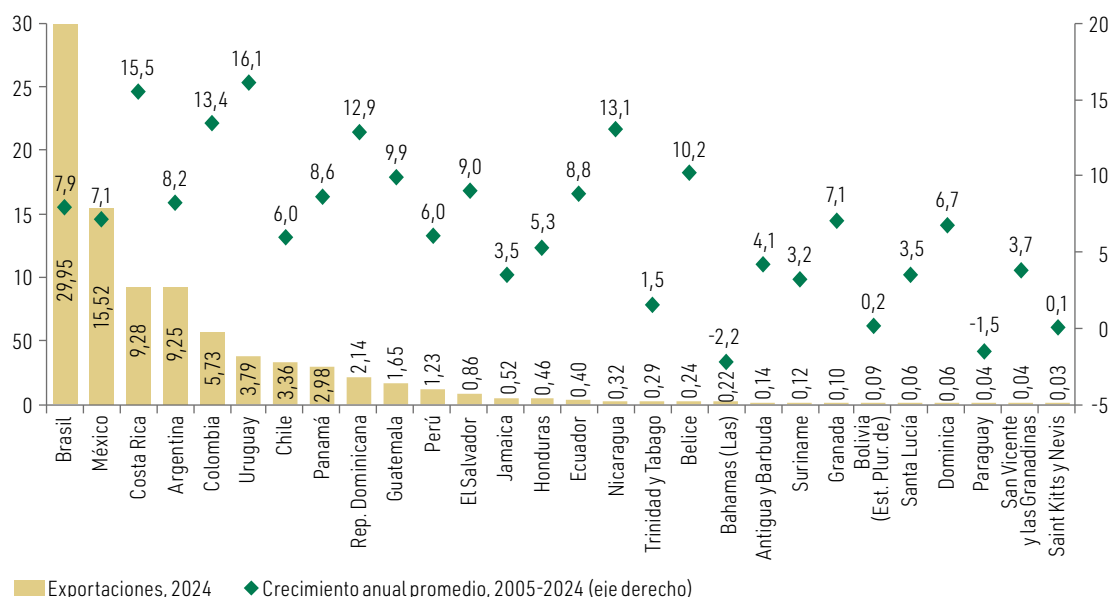
En 2024, el Brasil y México fueron los principales exportadores regionales de servicios modernos, con ventas por valor de 29.953 millones de dólares y 15.517 millones de dólares, respectivamente. Sin embargo, en promedio, los países que registraron mayor crecimiento anual entre 2005 y 2024

fueron el Uruguay (16,1%) y Costa Rica (15,5%), seguidos de Colombia (13,4%), Nicaragua (13,1%) y la República Dominicana (12,9%) (véase el gráfico II.8). Estos resultados muestran que, aunque las exportaciones de servicios modernos continúan concentradas en las economías de mayor tamaño, varios países de la región han logrado sostener un alto crecimiento de las exportaciones durante las últimas dos décadas.

Gráfico II.8

América Latina y el Caribe (28 países): exportaciones de servicios modernos en 2024 y tasa media anual de crecimiento en el período 2005-2024

(En miles de millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Organización Mundial del Comercio. *WTO Stats*. <https://stats.wto.org/>.

La heterogeneidad observada en el desempeño exportador de los distintos países de la región sugiere que las diferencias de desempeño responden, al menos en parte, a las estrategias de política pública y a las capacidades institucionales de los países. El dinamismo exportador de los servicios modernos, por tanto, no depende únicamente de las condiciones de mercado ni surge de manera automática: también es posible impulsarlo mediante políticas deliberadas y capacidades públicas adecuadas. En las siguientes secciones, se examinan estas experiencias con el propósito de determinar qué políticas, instrumentos y arquitecturas institucionales han acompañado las trayectorias más dinámicas, así como las principales lecciones para el diseño de políticas públicas en los países de la región que apoyen este sector.

B. Una estrategia integrada de promoción de las exportaciones de servicios modernos

El fomento de las exportaciones de servicios requiere instrumentos distintos de los aplicables a los bienes, por las diferencias intrínsecas existentes entre ambos (Goswami et al., 2012; Mattoo et al., 2007). Los servicios son intangibles, heterogéneos y, en su mayoría, se producen y consumen simultáneamente: no se poseen, sino que se experimentan, y su calidad solo se acredita una vez prestados (véase el

cuadro II.1). A ello se suman las distintas modalidades de suministro de servicios, como el comercio transfronterizo digital, el consumo en el extranjero, el movimiento temporal de personas y la presencia comercial, así como las barreras regulatorias específicas relacionadas con el reconocimiento de calificaciones profesionales, los requisitos migratorios, los sistemas de licencias y las restricciones a la participación de capital extranjero. Estas regulaciones cumplen una función similar a la de los aranceles y las medidas no arancelarias en el comercio de mercancías.

Cuadro II.1

Bienes y servicios: diferencias en sus características intrínsecas

Característica	Bienes	Servicios
Atributos	Tangibles, almacenables y estandarizables; separación entre producción y consumo	Intangibles, perecederos, heterogéneos y personalizados; a menudo, coincidencia entre producción y consumo
Venta	Transferencia de un producto físico con una referencia tangible de calidad	"Promesa de desempeño", sin un producto físico que sirva de referencia
Calidad	Demostrable mediante especificaciones técnicas, precio e inspección de muestras	Demostrable a través de la experiencia, la reputación, la satisfacción del cliente, las referencias y la capacidad comprobada de entrega
Tipos de empresas	Predominio de las grandes empresas que compiten por volumen y la producción a escala	Mayor participación relativa de pequeñas y medianas empresas (pymes), con recursos limitados para <i>marketing</i> e internacionalización; mayor flexibilidad gracias a la menor escala
Modos de suministro internacional	Transporte físico transfronterizo	Modos diversos, como medios digitales, viaje del consumidor, movimiento temporal de profesionales y técnicos, filiales extranjeras y vínculos de inversión
Tipos de barreras	Aranceles, cuotas, barreras logísticas, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias	Barreras regulatorias complejas, como visados, reconocimiento de calificaciones profesionales, límites a la participación extranjera, obtención de licencias y movilidad laboral
Promoción	<i>Marketing</i> del producto, catálogos, ferias y subsidios logísticos	Construcción de relaciones, relatos (<i>storytelling</i>), gestión de la reputación, recomendaciones de clientes y redes profesionales

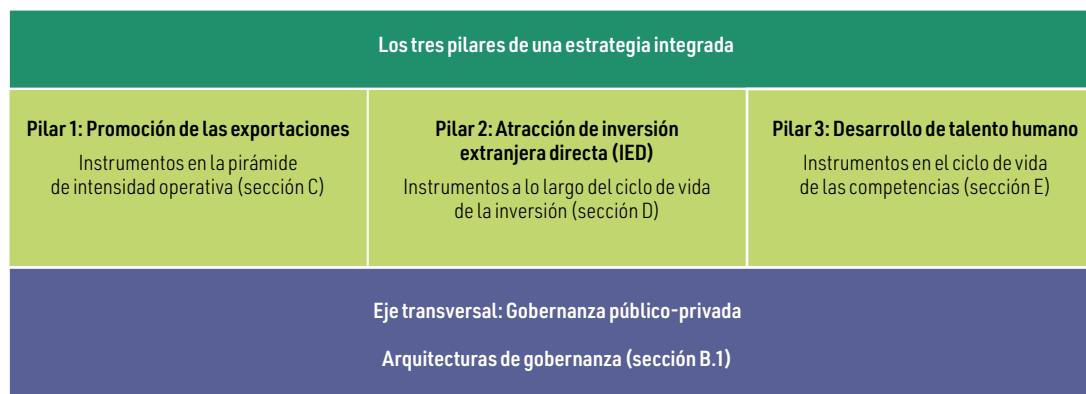
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio.

La región tiene un amplio margen para aumentar sus exportaciones de servicios modernos, pero aprovechar esta oportunidad requiere políticas adaptadas a las necesidades específicas de este sector. Si la concepción tradicional de la política sectorial se basaba en estrategias verticales y centralizadas, orientadas a sectores previamente seleccionados y apoyadas mediante subsidios e incentivos estandarizados, la visión contemporánea del desarrollo de los servicios hace hincapié en la articulación con el sector privado, el fortalecimiento de capacidades empresariales y laborales, la adopción de tecnologías digitales y una perspectiva integral de las cadenas de valor para potenciar los servicios más vinculados con el resto de la economía (Fan et al., 2023; Rodrik, 2025; Rodrik y Sandhu, 2024, 2025). En esta sección, que se basa en un trabajo colaborativo (Mulder et al., 2026) y en estudios de casos de más de diez países de la región³, se sostiene que el desarrollo de las exportaciones de servicios modernos depende en parte de una estrategia integrada basada en tres pilares complementarios con un eje transversal común (véase el diagrama II.1).

³ El análisis toma como punto de partida el estudio conjunto de la CEPAL y la OMC, *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World* (Mulder et al., 2026). Este trabajo documenta experiencias de promoción de las exportaciones de servicios en cuatro países de la región (Chile, Costa Rica, Jamaica y Uruguay) y en cinco países de África y Asia, y constituye un marco de referencia para el reconocimiento de buenas prácticas y factores de éxito. El presente capítulo amplía la cobertura regional mediante el examen de experiencias de la Argentina, Barbados, el Brasil, Colombia, el Ecuador, Guatemala, México, Panamá, el Paraguay, el Perú y Trinidad y Tabago. Estos países destacan por sus avances en la promoción de las exportaciones de servicios, la atracción de inversiones y el desarrollo del capital humano. En conjunto, concentran la mayor parte de las exportaciones regionales de servicios modernos y permiten definir instrumentos, capacidades institucionales y arreglos de gobernanza pertinentes para el diseño de políticas públicas en la región.

Diagrama II.1

Los tres pilares de la estrategia integrada para la promoción de las exportaciones de servicios modernos



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio; y Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2024: reconfiguración del comercio mundial y opciones para la recuperación regional* (LC/PUB.2024/16-P).

El primer pilar es la promoción de las exportaciones mediante instrumentos adaptados a la naturaleza intangible y relacional de los servicios, como la marca país, las certificaciones, la intermediación especializada y el acompañamiento a las empresas. El segundo es la atracción de IED mediante políticas que combinen incentivos, ecosistemas digitales, zonas económicas especiales y servicios de seguimiento y apoyo para la expansión (*aftercare*). El tercero corresponde al desarrollo de talento humano a través de la formación alineada con la demanda empresarial, las certificaciones internacionales y los mecanismos de reconversión laboral. Finalmente, el fortalecimiento de la gobernanza público-privada es el elemento transversal que permite coordinar los instrumentos anteriores y adaptarlos a las necesidades del sector (Mulder et al., 2026).

El hecho de que los servicios sean intangibles afecta a los instrumentos de promoción de tres maneras. En primer lugar, la decisión de compra del cliente externo descansa en señales de credibilidad, reputación, referencias, certificaciones y presencia en redes sociales, en vez de en el examen del producto, lo que desplaza el foco de las actividades de promoción hacia el *marketing* relacional. En segundo lugar, la mayor presencia relativa de pequeñas y medianas empresas (pymes)⁴ entre los exportadores de servicios confiere más importancia al apoyo público orientado a la visibilidad internacional, las normas y la articulación con clientes y socios. Por último, las barreras al comercio de servicios son fundamentalmente regulatorias, lo que exige articular la promoción de las exportaciones con la facilitación regulatoria, los acuerdos comerciales modernos y las políticas migratorias y educativas (Mulder et al., 2026).

La implementación de esta estrategia requiere capacidades institucionales para diseñar, coordinar y adaptar las políticas a lo largo del tiempo. Este proceso debe partir de las capacidades estatales existentes y poder dialogar con los contextos políticos e institucionales de cada país de forma prospectiva en su misma formulación (Besley et al., 2025; Salazar-Xirinachs y Boeninger Sempere, 2025, 2026). En este sentido, el impacto efectivo de esta estrategia depende de un conjunto de capacidades

⁴ Aunque algunas de las empresas más grandes del mundo pertenecen al sector de los servicios, predominan las pymes, y participan incluso profesionales independientes que exportan desde sus hogares. En promedio, los establecimientos de servicios emplean considerablemente menos trabajadores que los manufactureros, tanto en el sector formal como en el informal (Bento y Restuccia, 2021).

institucionales que la CEPAL ha denominado técnicas, operativas, políticas y prospectivas (TOPP): técnicas, para diagnosticar y diseñar; operativas, para implementar; políticas, para articular coaliciones, y prospectivas, para anticipar transformaciones (Salazar-Xirinachs y Boeninger Sempere, 2025, 2026).

Las experiencias analizadas muestran que el desarrollo de plataformas exportadoras competitivas de servicios modernos no depende de un único instrumento, sino de la articulación de los tres pilares propuestos en este capítulo. Los casos más avanzados, como los de Costa Rica y el Uruguay, integran la promoción de las exportaciones, la atracción de inversiones y el desarrollo del talento en una estrategia coherente y sostenida, muy en línea con las políticas de cooperación entre los actores clave de un sector —un planteamiento conocido como enfoque de clústeres—. En cambio, en los países con menores resultados, suele observarse una combinación de intervenciones fragmentadas, escasa coordinación institucional y discontinuidad en las políticas.

1. La gobernanza público-privada como eje transversal

La promoción de las exportaciones, la atracción de inversiones y el desarrollo de talento humano requieren una gobernanza público-privada permanente que mantenga las políticas en consonancia con las necesidades cambiantes de los sectores exportadores. Los comités y consejos público-privados constituyen la principal arquitectura institucional para alcanzar ese objetivo, porque combinan el papel rector del Estado con el conocimiento de empresas, gremios y universidades. Los datos comparativos muestran que la calidad de esa coordinación explica en gran medida la sostenibilidad de las estrategias. Los programas desconectados de la demanda empresarial tienden a estancarse, mientras que las coaliciones con un mandato claro y financiamiento estable logran sostener las políticas a pesar incluso de los cambios de gobierno (Mulder et al., 2026).

La gobernanza público-privada cobra especial importancia a la luz de la trampa de gobernanza poco efectiva que enfrenta la región (Salazar-Xirinachs y Boeninger Sempere, 2026). Esta se manifiesta en fenómenos como la creciente alternancia electoral, el elevado nivel de rotación ministerial, la fragmentación política y el desgaste de la legitimidad institucional, que reducen la probabilidad de sostener políticas transformadoras a lo largo del tiempo. Frente a ello, los autores proponen incorporar la gobernanza en el ciclo de las políticas como elemento endógeno, es decir, que se conciba como una dimensión constitutiva del diseño y la implementación, no como un elemento exógeno. Aplicado a las estrategias de promoción de los servicios modernos, esto significa que ninguna iniciativa de promoción, inversión o talento está completa si no incorpora explícitamente un modelo y procesos de gobernanza con actores definidos y concretos, y con diseños que aseguren la continuidad de las políticas, formulados con el mismo rigor y detalle que los aspectos técnicos y financieros.

En el cuadro II.2, se sintetizan siete ejemplos de arquitecturas de gobernanza público-privada para el fomento de las exportaciones de servicios: cuatro casos regionales maduros (Chile, Colombia, Perú y República Dominicana) y tres referentes extrarregionales (Egipto, Filipinas e India). Las arquitecturas de gobernanza presentadas son heterogéneas, pero comparten ciertas características centrales: un ministerio rector con mandato político, un organismo ejecutor con capacidades técnicas y una instancia formal de coordinación con el sector privado.

Cuadro II.2

Países seleccionados: instancias o mecanismos de articulación público-privada para el fomento de las exportaciones de servicios modernos

País	Ministerio rector	Organismo ejecutor	Instancia o mecanismo de articulación público-privada	Año de creación de la instancia o mecanismo de articulación público-privada	Mandato y articulación
Chile	Ministerio de Hacienda	Dirección General de Promoción de Exportaciones (ProChile), InvestChile y Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI)	Comité Técnico Público-Privado de Exportación de Servicios	2016	Diagnóstico, propuesta de soluciones e implementación de políticas que potencien las exportaciones
Colombia	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT)	ProColombia	Comisiones Regionales de Competitividad e Innovación (Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCI)) y planes de negocio sectoriales de Colombia Productiva (antes, Programa de Transformación Productiva (PTP))	2006 (SNCI) 2008 (PTP)	Programa Colombia Productiva con priorización sectorial; clústeres regionales coordinados
Perú	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ)	Mesas ejecutivas sectoriales	2007	Pionero regional en la promoción de servicios (2004); Perú Service Summit como plataforma anual
República Dominicana	Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (ProDominicana)	Comité Nacional de Comercio de Servicios	2021	Implementación de la Estrategia Nacional de Exportación de Servicios Modernos
Egipto	Ministerio de Comunicaciones y Tecnología de la Información	Organismo de Desarrollo de la Industria de la Tecnología de la Información (ITIDA)	Alianzas público-privadas del Ministerio de Comunicaciones y Tecnologías de la Información y el ITIDA con asociaciones sectoriales (eITESAL, ExpoLink)	2004	Digital Egypt Strategy for Offshoring Industry 2022–2026
Filipinas	Departamento de Comercio e Industria (DTI); Departamento de Tecnología de la Información y las Comunicaciones (DICT) en materia digital y de talento	Junta de Inversiones (BOI) y Autoridad Filipina de Zonas Económicas (PEZA) (incentivos y atracción de inversión extranjera directa (IED)), y Oficina de Promoción de Exportaciones (EMB) del DTI	Asociación de la Industria de Tecnología de la Información y Procesos Empresariales de Filipinas (IBPAP), en coordinación con el gobierno (Programa Digital Cities Program con el DICT, codesarrollo de programas de formación con la Autoridad para la Educación Técnica y el Desarrollo de Competencias (TESDA))	1995 (PEZA)/ 2004 (IBPAP)	Delegación parcial de funciones de coordinación y formación al gremio sectorial; hojas de ruta plurianuales para el sector de la tecnología de la información y procesos empresariales
India	Ministerio de Electrónica y Tecnología de la Información; Ministerio de Comercio e Industria	Parques Tecnológicos de Software de la India (STPI); Asociación Nacional de Empresas de Software y Servicios (NASSCOM) (asociación gremial)	Consejo de Promoción de Exportaciones de Servicios (SEPC), con comités de gestión liderados por el sector privado	2006	Modelo de delegación parcial al gremio del sector, con Government e-Marketplace como articulador

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial de las instituciones y de Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio.

Chile brinda un ejemplo de ello, ya que en las dos últimas décadas ha pasado de contar con un programa de promoción fragmentado a una arquitectura institucional integrada para el desarrollo de las exportaciones de servicios. La creación del Comité Técnico Público-Privado de Exportación de Servicios en 2016 consolidó un espacio permanente de coordinación entre organismos públicos, asociaciones empresariales y otros actores pertinentes. Más que una instancia de diálogo, el Comité ha funcionado como un mecanismo de resolución de problemas y de seguimiento de políticas que ha impulsado las reformas tributarias y aduaneras, las estadísticas de comercio de servicios, los

programas de formación de talento digital, las iniciativas de internacionalización empresarial y la coordinación del financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Con más de 80 sesiones realizadas hasta 2025 y la participación sostenida de instituciones públicas y privadas a lo largo de distintos gobiernos, su continuidad muestra que la gobernanza constituye un activo institucional que permite articular los distintos instrumentos de promoción y adaptarlos constantemente a las necesidades del sector (Mulder et al., 2026).

El análisis de las distintas instancias público-privadas de promoción de las exportaciones de servicios revela dos características principales. La primera es que los modelos más maduros desarrollan grupos de trabajo sectoriales especializados que reconocen la heterogeneidad de los servicios modernos: Chile, Colombia, Guatemala, la República Dominicana y el Uruguay, y Filipinas y Egipto ilustran arquitecturas que combinan dirección política, un brazo ejecutor especializado y la participación formal del sector privado. La segunda es que la calidad de la dirección institucional, así como la claridad del mandato, la estabilidad del liderazgo y la articulación formal con el sector privado, son condiciones transversales para la eficacia de todos los instrumentos analizados en las secciones siguientes.

2. Condiciones habilitantes complementarias

Los tres pilares de la estrategia operan, además, bajo una serie de condiciones habilitantes indispensables para el desarrollo de los servicios modernos, a saber: un marco regulatorio que facilite el comercio de servicios; normas compatibles con la normativa internacional en materia digital; acuerdos comerciales que incorporen disciplinas modernas en materia de servicios y comercio digital, e infraestructura digital para la prestación transfronteriza de servicios. Estas condiciones habilitantes forman parte de agendas de política pública amplias y son responsabilidad de múltiples instituciones, cuyas competencias van más allá de la promoción de las exportaciones. Por ello, la implementación de la estrategia integrada depende en buena medida del nivel de desarrollo alcanzado en estas dimensiones (véase el diagrama II.2). Estas condiciones constituyen la base sobre la cual pueden implementarse las políticas de promoción de exportaciones, atracción de inversiones y desarrollo de talento analizadas en este capítulo.

Diagrama II.2

Condiciones habilitantes complementarias a la estrategia integrada de promoción de las exportaciones de servicios modernos

Condiciones habilitantes complementarias			
Reducción de las restricciones regulatorias Movimiento temporal de profesionales, presencia comercial y reconocimiento de calificaciones	Homogeneización normativa Protección de datos, ciberseguridad, firma digital y comercio electrónico	Acuerdos comerciales modernos Tratado de libre comercio con capítulos de servicios y comercio digital, y flujos de datos	Infraestructura digital Banda ancha, centros de datos, cables submarinos y capacidad computacional

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio, y Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2024: reconfiguración del comercio mundial y opciones para la recuperación regional* (LC/PUB.2024/16-P).

Entre estas condiciones, merece especial atención la infraestructura digital por su carácter estratégico para la producción y exportación de servicios modernos. Si bien tanto la manufactura como los servicios modernos requieren infraestructura física, la naturaleza de dicha infraestructura difiere. Mientras que la competitividad de las actividades manufactureras depende principalmente de la

logística de transporte, los puertos, las carreteras y la energía, la producción y la exportación de servicios intensivos en conocimiento dependen de infraestructura digital, como redes de banda ancha de alta capacidad, centros de datos, cables submarinos, servicios de computación en la nube y, cada vez más, infraestructura para la inteligencia artificial (IA). Esta infraestructura, a su vez, trasciende la mera conectividad y comprende también las plataformas públicas digitales que reducen los costos de transacción y fortalecen la confianza de empresas e inversionistas, como de identidad y seguridad digitales, firma electrónica, interoperabilidad entre organismos públicos y ventanillas únicas para inversiones y comercio. La experiencia internacional muestra que los países con ecosistemas digitales más desarrollados favorecen la instalación de actividades intensivas en conocimiento y servicios de alto valor agregado (CEPAL, 2024a).

En la región, varios países cuentan con iniciativas en este ámbito. El Uruguay ha desarrollado uno de los ecosistemas institucionales digitales más avanzados de América Latina, articulado en torno a la identidad digital, la firma electrónica y los registros interoperables. La Agencia de Gobierno Electrónico y Sociedad de la Información y del Conocimiento (AGESIC) impulsó la Ley núm. 18600 de 2009, que otorgaba a la firma electrónica avanzada equivalencia jurídica con la firma manuscrita, y en 2019 lanzó la plataforma ID Uruguay, que habilita el acceso a más de 1.500 trámites en línea, mientras que la Plataforma de Interoperabilidad permite el intercambio seguro de información entre entidades públicas. Este ecosistema explica por qué, en 2024, el Uruguay lideró el índice de desarrollo del gobierno electrónico de las Naciones Unidas en la región por sexta vez consecutiva (Mulder et al., 2026).

En paralelo, hay países que utilizan estas capacidades para consolidar sus ecosistemas tecnológicos. México ha atraído inversiones de Microsoft, Amazon Web Services (AWS), Google y NVIDIA gracias al Plan México⁵, y la República Dominicana impulsa el Digital HUB de Google y el Centro de Excelencia en Inteligencia Artificial de la República Dominicana (CEIA-RD), con el apoyo de NVIDIA, para fortalecer su ecosistema de IA. Fuera de la región, Malasia constituye un referente, ya que ha integrado infraestructura, regulación, desarrollo de talento e inversión bajo una estrategia coordinada liderada por la Corporación de Economía Digital de Malasia (MDEC) (véase el recuadro II.1).

Recuadro II.1

Malasia: una estrategia digital coordinada para la exportación de servicios

Malasia es un ejemplo de cómo la articulación institucional puede convertir la infraestructura digital en un motor de exportación de servicios. La Oficina de Inversión Digital (DIO), cuyo funcionamiento está a cargo de la Corporación de Economía Digital de Malasia (MDEC), actúa como ventanilla única que facilita las inversiones digitales y reduce las barreras administrativas al establecimiento de una presencia comercial. Esta facilitación se combina con incentivos fiscales escalonados y condicionados al desempeño: el programa de Aceleración del Ecosistema Digital (DESAC) ofrece deducciones del 60% al 100% del gasto de capital o tasas impositivas preferenciales del 0% al 15% para centros de datos, cables submarinos e instalaciones de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), con criterios de admisibilidad vinculados a la sostenibilidad, mientras que la estrategia Malaysia Digital apoya la operación de las empresas de servicios digitales mediante exenciones tributarias, franquicias arancelarias y flexibilidad para contratar trabajadores extranjeros en el ámbito del conocimiento. Los resultados son significativos: las inversiones en centros de datos aprobadas bajo el DESAC desde 2021 suman 24.100 millones de dólares —el 90% de origen extranjero—, y las inversiones digitales aprobadas tan solo en el segundo trimestre de 2025, concentradas en el segmento de centros de datos y computación en la nube, alcanzaron los 6.900 millones de dólares, en un contexto de anuncios multimillonarios de Amazon Web Services (AWS), Microsoft, Google y ByteDance.

⁵ Véase Calderón (2025) y Gobierno de México (2025).

La estrategia integra, además, la regulación, el comercio digital y el talento. La zona franca digital, desarrollada en alianza público-privada, combina un centro logístico físico, una plataforma digital de aduanas y la conectividad con mercados electrónicos mundiales, con más de 2.600 pequeñas y medianas empresas (pymes) incorporadas al comercio transfronterizo. En relación con el capital humano, incentivos como el programa Principal Hub se condicionan al desarrollo de talento y se complementan con compromisos de formación de los propios inversionistas, como la capacitación de hasta 200.000 personas en inteligencia artificial (IA) y computación en la nube, anunciada por Microsoft. En el marco del New Industrial Master Plan 2030 (NIMP 2030), plan maestro que define los servicios digitales y de TIC como habilitadores críticos de la transformación industrial, el valor del modelo malasio no reside en un instrumento aislado, sino en la coordinación de infraestructura, incentivos, facilitación regulatoria y competencias como componentes de una misma estrategia exportadora.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Kam, A. (2026). Malaysia's strategies for services exports. En N. Mulder, M. Roy y P. Sauvé (Eds.), *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio.

3. Seguimiento y evaluación de las políticas de promoción

El seguimiento y la evaluación constituyen componentes centrales de una estrategia moderna de promoción de las exportaciones. Más allá de medir la ejecución de los programas, permiten generar datos que muestren su efectividad, encontrar oportunidades de mejora y adaptar los instrumentos a las necesidades cambiantes de las empresas y los mercados. En este sentido, la literatura reciente destaca que el desarrollo de capacidades técnicas para construir sistemas de información, evaluar impactos y consolidar una cultura de aprendizaje continuo constituye un elemento indispensable para fortalecer la calidad y la sostenibilidad de las políticas de desarrollo productivo (Salazar-Xirinachs y Boeninger Sempere, 2025, 2026; Besley et al., 2025).

En el caso de los servicios modernos, en los que las tecnologías, los modelos de negocio y la demanda internacional evolucionan con rapidez, estos mecanismos adquieren aún mayor importancia. La disponibilidad de tableros de seguimiento (*dashboards*), indicadores del desempeño y evaluaciones periódicas permite ajustar oportunamente los instrumentos de promoción, reasignar recursos a las iniciativas más efectivas y fortalecer los procesos de aprendizaje institucional.

Diversos países han incorporado estos mecanismos en sus estrategias de promoción. En Costa Rica, la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) mantiene sistemas de seguimiento con indicadores comparables entre cohortes anuales de empresas beneficiarias: número de ellas a las que se ha atendido, intensidad y combinación de los apoyos recibidos, y su distribución por sector, tamaño y provincia entre 2014 y 2024. Las evaluaciones de impacto realizadas a partir de esta base de datos, en las que se comparan empresas a las que se ha facilitado apoyo con otras a las que no, revelan que la asistencia de la PROCOMER aumenta de 3 a 4 puntos porcentuales la probabilidad de exportar (Mulder et al., 2026). En el ámbito de la atracción de inversiones, la República Dominicana y el Uruguay realizan un seguimiento sistemático de la reinversión de las empresas, y la información obtenida contribuye tanto al diseño de políticas como a la rendición de cuentas y la justificación presupuestaria de los organismos que se dedican a ello (CEPAL, 2024a; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2007).

Pese a estos avances, el fortalecimiento de los sistemas de seguimiento y evaluación sigue constituyendo una de las principales oportunidades de mejora de las políticas de promoción de las exportaciones de servicios modernos. La amplia diversidad de programas e instrumentos implementados en la región moviliza cuantiosos recursos públicos, pero su eficacia y sus resultados rara vez se evalúan de manera sistemática. En consecuencia, los datos disponibles sobre sus efectos continúan siendo

limitados, lo que dificulta determinar cuáles son las intervenciones más efectivas, reasignar recursos y generar procesos de aprendizaje institucional. Esta limitación también se refleja en el presente capítulo, ya que la disponibilidad de evaluaciones de impacto rigurosas de buena parte de los instrumentos analizados sigue siendo escasa.

C. Promoción de las exportaciones: la credibilidad como activo estratégico

La promoción de las exportaciones comprende el conjunto de políticas e instrumentos destinados a facilitar la inserción internacional de las empresas mediante la reducción de las fallas de información que obstaculizan el acceso a los mercados externos. Estas políticas, implementadas generalmente a través de organismos especializados, buscan acercar a las empresas la información comercial, las oportunidades de negocio y las redes de contacto que les permitan reducir los costos y riesgos asociados al proceso de exportación.

Los datos de la región muestran que estas políticas, en general, tienen efectos positivos sobre el desempeño exportador, aunque los resultados son heterogéneos. Principalmente, facilitan la diversificación de las exportaciones mediante el acceso a nuevos mercados y, en algunos casos, la incorporación de nuevos productos; sin embargo, tienen un efecto más limitado sobre la expansión de las ventas en mercados a los que ya se abastece, así como en el aumento del número total de productos exportados o el ingreso de nuevos exportadores (Volpe Martincus y Carballo, 2010a, 2010b; Zaclicever, 2020). En el caso particular de las pymes, los servicios de inteligencia de mercado, la asesoría de cumplimiento y las ferias figuran entre las intervenciones de mayor efecto, siempre que estos servicios sean accesibles y estén adaptados a las necesidades de cada sector (Kagumisa y Utouh, 2025).

Las exportaciones de servicios modernos de la región se generan por dos vías con lógicas institucionales distintas. La primera corresponde a empresas de capital nacional que venden a compradores no relacionados en el exterior, para las cuales el principal obstáculo es la falta de información y de credibilidad ante el comprador. La segunda corresponde a filiales de empresas multinacionales, cuyas exportaciones tienen lugar en gran medida dentro de la empresa matriz y cuyas decisiones de localización y de ampliación de mandatos se adoptan en la casa matriz. En Costa Rica y el Uruguay, por ejemplo, buena parte de la expansión de las exportaciones de servicios se explica por esta vía. Los instrumentos que se examinan a continuación se dirigen principalmente a la primera vía, mientras que la segunda se aborda en la sección D, dedicada a la atracción de inversiones y servicios de seguimiento, y en la sección E, que trata sobre el talento. Ambas vías convergen cuando los organismos promueven encadenamientos entre las filiales y los proveedores locales, que, a su vez, son exportadores potenciales.

1. Organismos de promoción de las exportaciones

En los países analizados, la promoción de las exportaciones de servicios modernos se apoya en una arquitectura institucional consolidada pero heterogénea. Así, coexisten dos generaciones de organismos: seis creados antes de 2000, que posteriormente ampliaron su mandato a los servicios (Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Jamaica y Uruguay), y siete constituidos a partir de 2003, que los incorporaron desde su diseño (Argentina, Brasil, Ecuador, Panamá, Paraguay, Perú y República Dominicana). Predominan las entidades públicas con autonomía y los sistemas híbridos, y se observan dos configuraciones atípicas: un organismo con junta mayoritariamente privada en

Jamaica, y otro delegado a un gremio privado en Guatemala. Los 13 organismos priorizan el *software*, los servicios informáticos y la subcontratación; y 10 de ellos comprenden las industrias creativas y audiovisuales. Hay unidades dedicadas a los servicios modernos solo en siete países, y el Perú tiene un papel pionero con su Programa de Promoción de Exportación de Servicios de 2004 (véase el cuadro II.3). En la mayoría de los países, estos organismos también se encargan de atraer IED (véase la sección D). Esta heterogeneidad ya se había documentado en los primeros análisis sistemáticos de los organismos de promoción de la región, que mostraron la diversidad de configuraciones y su correlación con el desempeño exportador (Jordana et al., 2010; Jordana y Ramió, 2002).

Cuadro II.3

América Latina y el Caribe (13 países): organismos de promoción de las exportaciones de servicios modernos

País	Institución y año de establecimiento	Servicios modernos priorizados	Principales instrumentos
Argentina	Agencia Argentina para la Promoción de Inversiones y el Comercio Internacional (PromArgentina) (2016)	Servicios basados en el conocimiento: <i>software</i> , audiovisuales y biotecnología	Cofinanciamiento de ferias y rondas, plataforma Export Argentina, capacitación digital para pymes, Sello de Trayectoria Exportadora y Marca País
Brasil	Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ApexBrasil) (2003)	<i>Software</i> y tecnología de la información, videojuegos, biotecnología y tecnologías innovadoras	Brasil IT+ y Brazil Games Export Program, oficinas comerciales en el exterior, y coordinación con Softex y Abragames
Chile	Dirección General de Promoción de Exportaciones (ProChile) (1974)	Servicios digitales (tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), tecnofinanzas (<i>fintech</i>) y tecnología de la salud (<i>healthtech</i>)), audiovisuales y de industrias creativas, de ingeniería y profesionales	Equipos sectoriales, Aula Virtual, marcas Ch113, A Digital Country y Learn Chile, gestión de las relaciones con los clientes y seguimiento de cohortes
Colombia	ProColombia (1992)	Externalización de procesos empresariales, <i>software</i> y tecnología de la información, centros de datos, contenidos audiovisuales y servicios compartidos	Fábricas de Internacionalización, metodología ProColombia Selling con NeoCRM, misiones y ferias
Costa Rica	Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) (1996)	Servicios basados en el conocimiento: consultoría, tecnología de la información, externalización de procesos empresariales o subcontratación de servicios informáticos, animación, videojuegos, audiovisuales, educación y salud	Régimen de Zonas Francas, marca Esencial Costa Rica con evaluación quinquenal, ventanilla única, y oficinas en el exterior
Ecuador	PRO ECUADOR (2011)	<i>Software</i> , TIC, infraestructura digital, seguridad informática y contenidos digitales	Asesoría e inteligencia comercial, rutas de internacionalización, capacitación en <i>marketing</i> digital y comercio electrónico
Guatemala ^a	Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) (1982)	Externalización de procesos empresariales o de servicios asociados a las tecnologías de la información, economía naranja, turismo sostenible, salud y bienestar, servicios científicos y tecnológicos	Asistencia técnica, clústeres, comité de mujeres exportadoras, plataforma digital Connecting Best Markets y Galardón Nacional a la Exportación
Jamaica	Corporación de Promociones de Jamaica (JAMPRO) (1988)	Servicios digitales globales y externalización de procesos empresariales, cine, animación y música, y turismo y logística	Programa Export Max con <i>coaching</i> y contratos de desempeño por firma, formatos audiovisuales y artes escénicas para industrias creativas
Panamá	Autoridad para la Atracción de Inversiones y Promoción de Exportaciones (PROPANAMA) (2021)	Sedes de multinacionales, servicios financieros y centros de servicios compartidos	Promoción comercial y apertura de mercados, coordinación con el servicio exterior para misiones, y ferias internacionales
Paraguay	Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) (2005)	Industrias creativas y servicios digitales como sector priorizado	Cofinanciamiento de capacitaciones, ferias y certificaciones (50% a 90%), plataforma Paraguay Export y guía "Exportar en 12 pasos"
Perú	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ) (2007)	<i>Software</i> y tecnología de la información, tecnofinanzas, animación, videojuegos, diseño, <i>marketing</i> digital, servicios para minería	Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2025, Plan Estratégico Sectorial Multianual del Sector Economía y Finanzas (PESEM), Plan Estratégico Institucional (PEI), Plan Operativo Institucional (POI), programa Ruta Exportadora, plataforma Perú Service Summit, marca sectorial Peru Xpert, y cuestionario Test del Exportador de Servicios

País	Institución y año de establecimiento	Servicios modernos priorizados	Principales instrumentos
República Dominicana	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (ProDominicana) (2003)	Externalización de procesos empresariales, centros de servicios compartidos, industrias creativas y digitales	Plan Estratégico Institucional (PEI) 2025-2028 con indicadores, más de 350 actividades en 60 países y Perfiles Productivos Provinciales para focalización
Uruguay	Uruguay XXI (1996)	Servicios globales, tecnología de la información, tecnofinanzas, servicios profesionales, ingeniería, industrias creativas, y moda y diseño	Programa de Apoyo a los Servicios Globales de Exportación, Finishing Schools, Smart Talent, y establecimiento de asociaciones (<i>matchmaking</i>) en microcohortes con el sistema de gestión de las relaciones con los clientes

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial de las instituciones y de Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio.

^a En Guatemala, por delegación expresa del Estado, la AGEXPORT, asociación gremial privada sin fines de lucro, se encarga de la promoción de las exportaciones.

2. Instrumentos para promover las exportaciones de servicios modernos

Aunque muchos de los instrumentos utilizados para promover las exportaciones de bienes también son aplicables a las de servicios modernos, es preciso ajustar su diseño y funcionamiento a las características específicas de estos últimos. En consecuencia, los instrumentos deberían centrarse en respaldar la credibilidad de los servicios y no en la calidad material, como ocurre con los bienes. La marca país, el talento y la confiabilidad del proveedor deben convertirse en información comprensible para facilitar el proceso de compra internacional. Es preciso que cada instrumento se reoriente desde la versión correspondiente a los bienes (véase el cuadro II.4).

Cuadro II.4

Instrumentos de promoción de las exportaciones: implementación comparada en los sectores de bienes y servicios

Tipo de instrumento	Bienes	Servicios
a) Inteligencia de mercado	Informes sobre precios, aranceles, normas técnicas y medidas sanitarias	Plataforma integrada en la gestión de las relaciones con los clientes: rastrea las tecnologías y plataformas de <i>software</i> , cláusulas contractuales y reglas de plataformas digitales
b) Acompañamiento exportador	Capacitación genérica en logística, empaque, etiquetado, reglas de la Cámara de Comercio Internacional (ICC) para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales (Incoterms) y documentación aduanera.	<i>Coaching</i> sobre propuestas, acuerdos de nivel de servicio, gobernanza de proyecto y certificaciones conjuntas de la Organización Internacional de Normalización (ISO) y la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), con filtros de madurez exportadora
c) Normas de competencia	Normas técnicas y certificaciones de producto que acreditan conformidad	Marcos nacionales de calificación y normas ocupacionales que certifican las competencias del talento como señal de calidad
d) Certificaciones de seguridad	Medidas sanitarias y fitosanitarias y ensayos de laboratorio sobre el producto físico	Estándares de gestión y de confianza digital (normas ISO/IEC 27001 e 27701, certificación HITRUST CSF, y Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS)) que acreditan la seguridad y privacidad de la información
e) Establecimiento de asociaciones (<i>matchmaking</i>) sectoriales	Misiones amplias, pabellones nacionales y ferias con muestras y catálogos	Establecimiento de asociaciones con microcohortes precalificadas, en que cada reunión culmina con un entregable concreto
f) Fondos para la primera venta	Subsidios logísticos, seguros de crédito, capital de trabajo y garantías para envíos físicos	Reembolsos por certificaciones, cofinanciamiento de capacitación, microbecas y fondos para superar la barrera de la primera venta internacional
g) Incorporación a plataformas mundiales	Acompañamiento de pymes hacia mercados de comercio electrónico de bienes	Apoyo a profesionales y pequeñas y medianas empresas (pymes) para que se incorporen a plataformas globales especializadas de servicios
h) Marcas nacionales y sectoriales	Identidad visual y certificaciones de origen que garantizan la trazabilidad del producto físico	Garantía de calidad con criterios de selección en materia de excelencia, sostenibilidad e innovación, como filtro de debida diligencia

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio.

A su vez, los ocho instrumentos mencionados pueden clasificarse según su intensidad operativa: el volumen y la especialización de los recursos institucionales que el organismo debe movilizar por empresa a la que se atiende, así como el grado de personalización, de coordinación interinstitucional y de continuidad del acompañamiento que exige su ejecución (véase el diagrama II.3). Los instrumentos de menor intensidad se prestan de forma estandarizada y ampliable al conjunto de las empresas; los de mayor intensidad suponen selección, curaduría y seguimiento caso por caso, con reglas de selección y financiamiento sostenido en el tiempo. Esta clasificación puede interpretarse como una hoja de ruta para el fortalecimiento progresivo de las capacidades institucionales en el ámbito de la promoción de las exportaciones de servicios modernos.

Diagrama II.3

Pirámide de instrumentos de promoción de las exportaciones de servicios modernos según la intensidad operativa requerida



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio.

En la base de la pirámide, se ubican la inteligencia de mercado y el acompañamiento exportador. El segundo nivel incorpora mecanismos que generan señales verificables de calidad, como las normas de competencia y las certificaciones de seguridad. El tercer nivel se orienta al encuentro entre la oferta y la demanda mediante programas de establecimiento de asociaciones (*matchmaking*) sectoriales precalificados. El cuarto reúne instrumentos de mayor complejidad operativa, como los fondos para la primera venta, y la incorporación a plataformas mundiales.

Finalmente, en la cúspide se sitúan las marcas nacionales y sectoriales en su versión consolidada. No son campañas de imagen, sino programas de conces  n de licencias con criterios de admisibilidad verificados por terceros. Muchos países lanzan tempranamente una marca país, pero su función como señal de calidad ante compradores internacionales solo se materializa cuando viene respaldada por las normas, las certificaciones y la capacidad de evaluación pertinentes. En este sentido, el caso de Costa Rica es ilustrativo: la marca Esencial Costa Rica se creó en 2013, casi dos décadas después de la constitución de la PROCOMER, y opera bajo un programa de conces  n de licencias con evaluadores externos acreditados y de renovación periódica. En el anexo II.A1, se presenta el inventario completo de experiencias e instrumentos, con sus fuentes, organizado según los pilares de la estrategia integrada.

a) Nivel 1: Inteligencia de mercado y diagnóstico inicial

Mientras que la promoción de bienes suele basarse en descripciones generales del mercado y listas de precios, la promoción de servicios debe responder a requisitos de los compradores mucho más específicos y muy variables entre segmentos: las tecnologías y plataformas de *software* que utilizan, los procesos de contratación y las normas de precalificación de proveedores, las certificaciones requeridas, el volumen habitual de los contratos y las condiciones de pago, así como las cláusulas legales sobre tratamiento de datos, propiedad intelectual y garantías que pueden determinar el éxito de una negociación. Por lo tanto, los organismos de promoción deberían fortalecer sus capacidades técnicas mediante plataformas digitales de gestión de las relaciones con los clientes que permitan sistematizar el conocimiento sobre compradores, oportunidades comerciales y procesos de internacionalización.

La Argentina concentra ese conocimiento en Argentina Trade Net, portal del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto que sistematiza las oportunidades de participación en procesos de contratación pública de gobiernos y organismos internacionales. Colombia institucionaliza la captura de requisitos puntuales mediante la herramienta Oportunidades en Tiempo Real de ProColombia, donde los asesores comerciales cargan demandas coyunturales para que los exportadores las filtren y respondan con propuestas. La base de esta información son las estadísticas detalladas del comercio de servicios, por categoría y por socio. En este sentido, Colombia es un referente regional, pues el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) publica mensualmente datos detallados sobre las exportaciones e importaciones de servicios por socio comercial⁶. Esto, a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de los países de la región, permite orientar las actividades de promoción.

La inteligencia de mercado no basta para concretar las exportaciones. Las empresas también necesitan acompañamiento para traducir esa información en capacidades comerciales y oportunidades de negocio. La experiencia internacional muestra que las capacitaciones generales en materia de exportación tienen un impacto limitado en la internacionalización de los servicios (Mulder et al., 2026). Los programas con mayor éxito, sin embargo, complementan la formación con asistencia práctica orientada a satisfacer las exigencias de los compradores internacionales. Esto incluye la preparación de propuestas comerciales centradas en resultados verificables, metodologías para valorar adecuadamente los riesgos de los proyectos y herramientas para gestionar la relación con los clientes a lo largo de todo el ciclo de prestación del servicio. Para que este proceso sea efectivo, los organismos de promoción deberían incorporar herramientas de autodiagnóstico que permitan determinar el nivel de preparación de cada empresa, definir itinerarios de apoyo diferenciados y realizar un seguimiento del avance de cada una durante el proceso de internacionalización. En el caso de los servicios, estos itinerarios deben hacer especial hincapié en el desarrollo de las capacidades comerciales y contractuales que los mercados internacionales demandan.

En la región, el Brasil y el Perú son los únicos países que ofrecen un autodiagnóstico adaptado a las empresas de servicios. El Diagnóstico de Madurez Internacional de Brasil IT+, que es un programa sectorial de la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ApexBrasil) y Softex, consiste en un cuestionario en línea mediante el cual se evalúa y clasifica el grado de madurez de la internacionalización de una empresa de acuerdo con cinco niveles (*basic*, *starter*, *discovery*, *rise up* y *world class*). Esta clasificación determina el plan de servicios al que la empresa accede, la modalidad de participación en eventos internacionales —como expositora o prospectora— y los cupos asignados por categoría en las misiones comerciales. El Test del Exportador de Servicios de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ), alojado en la

⁶ Véase más información en la Encuesta Mensual de Comercio Exterior de Servicios (EMCES), (<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios/encuesta-mensual-de-comercio-exterior-de-servicios-emces>).

plataforma Peru Xpert, mide la facturación, la oferta y la gestión empresarial para determinar en qué actividades y cursos puede participar cada empresa y ubicarla en el nivel correspondiente de la Ruta Exportadora Especializada de Servicios. Para ingresar a dicha ruta, es necesario aprobarlo y cumplir una serie de condiciones formales de admisibilidad, como contar con dirección de correo electrónico y sitio web corporativos. Además, se complementa con una autoevaluación financiera que mide la preparación financiera para la internacionalización. Chile, Guatemala, Jamaica, Trinidad y Tabago y el Uruguay disponen de autodiagnósticos generales que se aplican a empresas exportadoras de bienes y servicios.

El contenido de la inteligencia de mercado difiere según la vía. Cuando el destinatario es una empresa nacional que busca compradores externos, se orienta a establecer la demanda, los requisitos contractuales y las normas de precalificación, en los términos descritos. Cuando el objetivo es atraer o ampliar operaciones de filiales, la inteligencia de mercado pertinente tiene que ver con las casas matrices y sus criterios de localización: registro de empresas y de consultores de selección de ubicaciones, comparación de costos y disponibilidad de talento frente a ubicaciones competidoras, y seguimiento de los ciclos de expansión de mandatos. Esta función suele recaer en los organismos de atracción de inversiones (véase la sección D).

b) Nivel 2: Capacidades y señales de calidad

En las exportaciones de servicios, el principal desafío financiero no suele ser la inversión en activos físicos, sino en activos intangibles que fortalecen la credibilidad ante los compradores internacionales. En consecuencia, los instrumentos que financian certificaciones, auditorías y demostraciones comerciales pueden ser determinantes para concretar la primera exportación (Mulder et al., 2026).

Las certificaciones internacionales constituyen una de las principales señales de credibilidad para los exportadores de servicios. Entre ellas, se incluyen certificaciones de competencias conjuntas de la Organización Internacional de Normalización (ISO) y la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC) (ISO/IEC 17024) y de gestión, seguridad y privacidad (ISO/IEC 27001, ISO/IEC 27701, certificación HITRUST CSF, Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS) y SOC 2), que suelen ser necesarias para participar en licitaciones de los sectores financiero, de salud, gobierno y tecnologías de la información. Dado su elevado costo (entre 20.000 y 80.000 dólares por cada certificación), los programas públicos de cofinanciamiento pueden facilitar el acceso de las pymes a dichas certificaciones. La Argentina financió históricamente la certificación de calidad del *software* (Capability Maturity Model Integration (CMMI) y las normas de la ISO para pymes del sector de las TIC mediante aportes no reembolsables del Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT) (hasta el 50% del costo), aunque varios de estos instrumentos se encuentran actualmente en proceso de redefinición. Costa Rica, a través de la PROCOMER, opera sistemas de reembolso vinculados al costo de las certificaciones.

El fomento de la credibilidad no depende únicamente de las certificaciones empresariales, sino también de mecanismos que permitan acreditar las competencias del capital humano. En este sentido, los marcos nacionales de calificaciones fortalecen esa credibilidad al traducir las capacidades del talento humano de cada país en credenciales reconocidas por los mercados internacionales. Colombia certifica competencias mediante el Sistema Nacional de Cualificaciones y el Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación Técnica Profesional. El Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP) de Guatemala opera un Sistema de Certificación de Competencias con 21 certificaciones sectoriales bajo la norma ISO/IEC 17024, alianzas con Certiport y Pearson Professional Assessments (ex Pearson VUE), y más de 450 exámenes disponibles. Trinidad y Tabago utiliza los Estándares Nacionales Ocupacionales (NOS) y las Calificaciones Vocacionales del Caribe (CVQ) con portabilidad regional.

c) Nivel 3: Encuentro con la demanda

En el caso de los servicios, a diferencia de los bienes, la efectividad de las misiones comerciales tradicionales para facilitar el contacto entre compradores y vendedores suele ser limitada. En las experiencias con más éxito, estas se reemplazan por programas de establecimiento de asociaciones sectoriales, que organizan reuniones de negocios entre compradores con demandas definidas y empresas previamente calificadas según sus capacidades, con lo que se orienta la interacción hacia oportunidades comerciales concretas y mecanismos de seguimiento (Mulder et al., 2026).

Varios países aplican este instrumento. La PROMPERÚ organiza reuniones de establecimiento de asociaciones entre pymes durante el Perú Service Summit desde 2011, tanto en Lima como en países como el Brasil, el Ecuador, los Estados Unidos, México y Panamá. Desde 2011 hasta noviembre de 2025, estas ediciones nacionales e internacionales han generado oportunidades comerciales proyectadas por un valor superior a los 1.195 millones de dólares y han vinculado la oferta peruana de servicios con compradores de 28 países. Uruguay XXI ilustra la lógica del establecimiento de asociaciones curado, ya que conforma microgrupos de cuatro a ocho empresas, ajustados al perfil de un comprador específico, y los conecta, a partir de datos de la gestión de las relaciones con los clientes, con una lista acotada de clientes potenciales, lo que aumenta la probabilidad de concretar un negocio. Cada reunión culmina en una minipropuesta, un plan piloto o una lista de cumplimiento (Mulder et al., 2026). El Brasil y Guatemala operan programas similares.

d) Nivel 4: Ampliación de la escala de inserción internacional

En esta etapa, el objetivo de las políticas públicas es reducir los distintos costos de internacionalización que enfrentan las empresas durante su proceso de expansión de escala. Estos costos pueden ser financieros, comerciales, institucionales o relacionales, y hacen falta instrumentos específicos para abordarlos.

En primer lugar, uno de los principales desafíos es financiar la primera inserción internacional. La primera venta suele ser la más difícil: sin contratos que puedan usarse como referencia, los proveedores enfrentan mayores exigencias por parte de los compradores internacionales o simplemente quedan excluidos de los procesos de contratación. En este contexto, los fondos públicos para superar ese umbral pueden tener una gran repercusión cuando se combinan con acompañamiento técnico.

Ahora bien, la naturaleza intangible de los servicios plantea desafíos específicos al diseñar instrumentos financieros. Dado que las empresas suelen tener ingresos iniciales inciertos y escasos activos físicos como garantía, algunos países han comenzado a explorar mecanismos de financiamiento más flexibles, como programas de repago vinculados al desempeño exportador en lugar de cuotas fijas. Si bien se trata aún de experiencias incipientes, estas ilustran la necesidad de adaptar las herramientas financieras a las características específicas de los servicios (Mulder et al., 2026).

Cabe destacar dos casos en América Latina y el Caribe. En Jamaica, JAFTA Propella —alianza de la Corporación de Promociones de Jamaica (JAMPRO), el gremio audiovisual y el Fondo de Cultura, Salud, Arte, Deportes y Educación (CHASE Fund), desde 2016— financia producciones audiovisuales y su circulación en festivales internacionales, y la iniciativa Jamaica Screen Development otorga subvenciones, reembolsos y préstamos sin interés desde la preproducción hasta la distribución. Ambos instrumentos permiten a las productoras locales acumular sus primeras obras de referencia. El Perú, por su parte, combina el financiamiento con acompañamiento secuenciado: la Ruta Exportadora Especializada de Servicios, condicionada a los resultados del Test del Exportador de Servicios, guía a las empresas en etapas sucesivas que van desde el desarrollo de capacidades y la asesoría hasta la facilitación de alianzas, pruebas de venta y promoción comercial (Mulder et al., 2026). La Argentina, Guatemala y Trinidad y Tabago operan instrumentos similares.

Una vez concretada la primera exportación, el principal desafío ya no es el acceso al mercado, sino la consolidación y ampliación de la presencia internacional. A diferencia del comercio electrónico de bienes, donde organismos como la Dirección General de Promoción de Exportaciones (ProChile), ProColombia, la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT), la Secretaría de Economía de México y PROMPERÚ acompañan a las pymes durante la incorporación a plataformas mundiales, no se observan señales de que estos organismos apoyen a las pymes exportadoras de servicios en mercados especializados (como ArtStation, Clutch, Fiverr, Upwork o Workana). Sin embargo, en otros países en desarrollo de fuera de la región, sí existe este tipo de apoyo, como es el caso de Egipto y Malasia (véase el recuadro II.2).

Recuadro II.2

Apoyo público a la venta de servicios en mercados especializados: los casos de Egipto y Malasia

En Egipto y Malasia, la venta en mercados se plantea como una modalidad de exportación de servicios y no solo como política de empleo, y se complementan la formación técnica con las habilidades comerciales propias de las plataformas: perfiles, reputación, precios y gestión de clientes internacionales.

En Egipto, el Organismo de Desarrollo de la Industria de las Tecnologías de la Información (ITIDA) sitúa a los trabajadores autónomos en el centro de su estrategia de deslocalización, con la meta de elevar los ingresos por la deslocalización de servicios digitales de 5.200 millones de dólares en 2025 a 6.000 millones en 2026, sobre una base estimada de 850.000 trabajadores autónomos digitales. Sus programas Future Work is Digital (FWD) e ITIDA Gigs combinan formación técnica con habilidades de acceso a mercados y gestión de clientes, e incluyen alianzas con mercados mundiales y regionales que otorgan a los egresados beneficios preferenciales, mayor visibilidad y servicios de mentoría. El organismo prepara, además, un paquete de incentivos para trabajadores autónomos exportadores.

En Malasia, el programa Global Online Workforce (GLOW) de la Corporación de Economía Digital de Malasia (MDEC) ofrece capacitación orientada directamente a las plataformas. Sus módulos enseñan a crear un perfil y una cartera profesional, a llevar a cabo los procesos de incorporación a los principales mercados, y a dominar las técnicas de búsqueda y postulación a proyectos. Este programa ha ayudado a miles de trabajadores autónomos a obtener trabajos a través de plataformas internacionales. Durante la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19), se amplió como parte del plan nacional de recuperación económica (GLOW-PENJANA) y sus módulos se incluyeron como cursos opcionales en una universidad pública.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Malaysia Digital Economy Corporation. (s.f.). *What is Global Online Workforce (GLOW)*. <https://www.mdec.my/glowmalaysia>; ZAWYA. (2026, 28 de junio). *Egypt puts freelancers at core of offshoring push*. <https://www.zawya.com/en/press-release/events-and-conferences/egypt-puts-freelancers-at-core-of-offshoring-push-1l84ya7z>; y Ministerio de Comunicaciones y Tecnología de la Información. (s.f.). *About Egypt FWD*. <https://egfwd.com/about-us/>.

e) Nivel 5: Marca consolidada

A medida que las empresas consolidan su presencia internacional, la diferenciación deja de depender exclusivamente de sus capacidades individuales y pasa a apoyarse también en la reputación del ecosistema del que forman parte. Las marcas sectoriales permiten construir una identidad compartida para un conjunto de empresas de un mismo sector, y asociar sus servicios a atributos de calidad, innovación, talento o especialización. De este modo, contribuyen a reducir las asimetrías de información, a fortalecer la confianza de los compradores internacionales y a generar economías de reputación que benefician especialmente a las pymes.

Varios organismos de promoción de las exportaciones manejan marcas país: la Argentina suma el Sello de Trayectoria Exportadora a su Marca País; Costa Rica implementa Esencial Costa Rica, con cinco atributos evaluables mediante un protocolo de más de 100 indicadores, y Uruguay XXI maneja la Marca País Uruguay desde 2001, con embajadores del arte, la música y el deporte, así como empresas e instituciones socias con licencia.

Asimismo, hay varios organismos de promoción de las exportaciones que operan marcas sectoriales: ProChile gestiona 17 marcas activas, entre ellas, Learn Chile, CinemaChile, Ch1l3, A Digital Country y Shoot in Chile, con criterios normativos profesionales y de sostenibilidad, y Uruguay XXI promueve marcas en los sectores audiovisual, digital y de tecnología (Mulder et al., 2026).

D. Atracción de inversiones: del incentivo al entorno de confianza

Las agendas de atracción de IED y de promoción de las exportaciones se hallan estrechamente vinculadas a la hora de impulsar la transformación productiva, lo que incluye el crecimiento de las exportaciones de servicios (CEPAL, 2026). Además de aportar capital, la IED puede acelerar la incorporación de nuevas capacidades productivas, facilitar la transferencia de tecnología y conocimientos, desarrollar capital humano especializado y fortalecer la inserción internacional de las empresas locales mediante los encadenamientos productivos y la expansión de las exportaciones. Estos efectos son particularmente importantes en el caso de los servicios intensivos en conocimiento, donde las inversiones suelen estar asociadas a actividades de alto valor agregado, innovación y talento calificado (CEPAL, 2024a).

La evolución reciente de las políticas de atracción de inversiones en la región revela que el enfoque ha pasado de centrarse en la maximización de los flujos de capital a priorizar la captación de inversiones de calidad acordes con las estrategias nacionales de desarrollo productivo (CEPAL, 2024a). En consecuencia, las políticas han evolucionado de enfoques pasivos, basados en ventajas comparativas estáticas, a estrategias activas e integradas que buscan atraer inversiones capaces de generar aprendizaje, innovación, transferencia tecnológica y nuevos vínculos con la economía local. Los datos muestran que una competencia basada exclusivamente en incentivos fiscales, subsidios o procesos de desregulación puede derivar en una competencia a la baja entre Estados que erosione la base fiscal sin garantizar mayores derrames tecnológicos ni productivos. En lugar de ello, las estrategias con más éxito priorizan la atracción de inversiones de calidad mediante el fortalecimiento de capacidades tales como el capital humano, la infraestructura digital, la calidad regulatoria, el desarrollo de proveedores y la coordinación institucional, complementadas con incentivos selectivos y servicios de seguimiento, a fin de promover la reinversión, la ampliación hacia actividades de mayor valor agregado y la generación de capacidades locales (CEPAL, 2024a; Rodrik y Sandhu, 2025). En las siguientes secciones se examinan algunas experiencias regionales y extrarregionales en cada uno de estos ámbitos (véase también el anexo II.A1).

1. Los organismos de atracción de inversiones

La atracción de IED en el ámbito de los servicios modernos responde a los mismos factores determinantes fundamentales que en el de la manufactura, costos, capital humano, infraestructura y estabilidad institucional, aunque difiere el contenido específico de cada uno. En materia de costos, el factor determinante es el costo laboral unitario del personal calificado y la presión salarial, y, en menor medida, el precio del suelo, la energía o la logística. La infraestructura más importante es la conectividad digital y la disponibilidad de centros de datos, en lugar de la infraestructura vial y portuaria. Por su parte, el capital humano adquiere un peso mayor que en la manufactura: las decisiones de localización consideran la profundidad del acervo de talento, el número de egresados anuales en disciplinas específicas y el dominio de idiomas. Por último, a la estabilidad institucional se han de sumar los marcos regulatorios propios de esta actividad, en particular los relativos a la protección

de los datos personales y los flujos transfronterizos de información, la propiedad intelectual y la exigibilidad de contratos de servicios (CEPAL, 2024a; Goswami et al., 2012; UNCTAD, 2007). En este contexto, la función de los organismos consiste en descubrir, comunicar y fortalecer esas ventajas, y articularlas con instrumentos de facilitación y acompañamiento a la inversión.

La información disponible muestra que los organismos de promoción pueden desempeñar un papel destacado en las decisiones de localización y expansión de las empresas multinacionales. A partir de los casos de la PROCOMER y la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE) (Costa Rica) y Uruguay XXI (Uruguay), se observa que el acompañamiento proactivo de estos organismos aumenta la probabilidad de que las empresas, en particular las provenientes de economías desarrolladas, establezcan nuevas operaciones o amplíen sus inversiones en el país receptor (Volpe Martincus et al., 2020).

En el cuadro II.5, se presentan los principales organismos de atracción de inversiones en 14 países de América Latina y el Caribe, junto con los servicios modernos priorizados y los instrumentos específicos que utilizan. En la mayoría de los casos, las funciones de promoción de las exportaciones y de atracción de inversiones se concentran en una misma institución, mientras que Chile, el Ecuador y Guatemala cuentan con organismos diferenciados para estas funciones, y Costa Rica los tuvo hasta 2023. Esta diversidad organizacional es coherente con la falta de un modelo único de organismo de promoción de inversiones observada. Los países difieren en sus arreglos institucionales, mandatos, funciones, estrategias de focalización y mecanismos de coordinación, que se adaptan a sus capacidades y prioridades de desarrollo (Volpe Martincus y Sztajerowska, 2019).

Cuadro II.5

América Latina y el Caribe (14 países): organismos de atracción de inversiones y sus principales instrumentos vinculados a los servicios modernos

País	Institución (año)	Servicios modernos priorizados	Principales instrumentos distintivos
Argentina	Agencia Argentina para las Inversiones y el Comercio Internacional (PromArgentina) (2016)	<i>Software</i> , audiovisuales, biotecnología y servicios basados en el conocimiento	Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) con alícuota reducida del impuesto a las ganancias; servicios de "aterrizaje suave" (<i>soft landing</i>) y servicios de seguimiento y apoyo para la expansión (<i>aftercare</i>)
Brasil	Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ApexBrasil) (2003)	<i>Software</i> , videojuegos, biotecnología, centros de datos, ciencias de la vida	Carta de Productos e Servicios; Invest in Brazil, Porto Digital, y Ley de Informática con incentivos regionales
Chile	InvestChile (2016)	Servicios globales, tecnologías de la información, tecnofinanzas (<i>fintech</i>), tecnología de la salud (<i>healthtech</i>) y centros de datos	Prospección sectorial basada en especialistas de la industria y equipos sectoriales con experiencia previa privada
Colombia	ProColombia (1992)	Externalización de procesos empresariales, <i>software</i> , centros de datos, contenidos audiovisuales y servicios compartidos	Ventanilla Única de Inversión (2026), zonas francas e incentivos para investigación, desarrollo e innovación (I+D+i)
Costa Rica	Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) (1996; asumió la atracción de IED en 2023)	Servicios basados en el conocimiento, ciencias de la vida, manufactura avanzada y centros de servicios compartidos	Servicios de seguimiento con gestores dedicados (función asumida de Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE) en 2023), administración del Régimen de Zonas Francas y Ventanilla Única de Inversión, y marca Esencial Costa Rica
Ecuador	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2019)	<i>Software</i> , infraestructura digital, contenidos digitales y seguridad informática	Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, y Estabilidad y Equilibrio Fiscal, y contratos de inversión con estabilidad jurídica
Guatemala	Agencia de Atracción de Inversión Nacional y Extranjera (ProGuatemala) (2024)	Tecnologías de la información, externalización de procesos empresariales, dispositivos médicos, semiconductores (ensamblaje, pruebas, empaquetado) y centros de servicios compartidos	Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2024-2027 con tres horizontes sectoriales, Ruta del Chip con la Provincia China de Taiwán, servicios de seguimiento con cinco gestores dedicados, y Decretos núm. 29-89 y núm. 65-89 (Ley de Zonas Francas)

País	Institución (año)	Servicios modernos priorizados	Principales instrumentos distintivos
Jamaica	Corporación de Promociones de Jamaica (JAMPRO) (1988)	Servicios digitales globales y externalización de procesos empresariales; cine, animación y música, y logística	Régimen de zonas económicas especiales, agencia estatutaria con junta mayoritariamente privada, e instrumentos diferenciados para industrias creativas
Panamá	Autoridad para la Atracción de Inversiones y Promoción de Exportaciones (PROPANAMA) (2021)	Régimen Especial de Sedes de Empresas Multinacionales (SEM), servicios financieros, centros de servicios compartidos y logística	Régimen Especial SEM, Ciudad del Saber, y Régimen Especial de Empresas Multinacionales para la Prestación de Servicios Relacionados con la Manufactura (EMMA) para manufacturas vinculadas
Paraguay	Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) (2005)	Industrias creativas, servicios digitales y maquila de servicios	Ley núm. 60/90 de incentivos a la inversión, Régimen de Maquila ampliado a servicios, y cofinanciamiento de capacitación y certificaciones
Perú	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú) (2007)	Servicios basados en el conocimiento, tecnofinanzas, <i>software</i> , animación y videojuegos	Convenio de Estabilidad Jurídica (10 años, umbral de entre 5 y 10 millones de dólares de aportes de capital dependiendo del sector), Ley núm. 30309 con deducción tributaria de hasta el 240% del gasto en investigación y desarrollo (I+D) (este beneficio venció el 31 de diciembre de 2025), y Régimen Especial de Recuperación Anticipada del Impuesto General a las Ventas para Promover la Adquisición de Bienes de Capital
República Dominicana	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (ProDominicana) (2003)	Externalización de procesos empresariales, dispositivos médicos, centros de servicios compartidos, centros de datos, inteligencia artificial (IA), e industrias creativas y digitales	Ley núm. 8-90 sobre el Fomento de Zonas Francas (exenciones del 100% por 20 años renovables), Gerencia de After Care con registro de reinversión a 90 días, Digital HUB de Google y Centro de Excelencia en Inteligencia Artificial de la República Dominicana (CEIA-RD) con el apoyo de NVIDIA
Trinidad y Tabago	InvesTT (2012)	Externalización de procesos empresariales, tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), industrias creativas y logística	Conglomerado integrado ExporTT-InvesTT-CreativeTT, Tamana InTech Park, Centros AccessTT y deducciones fiscales para el sector de las TIC
Uruguay	Uruguay XXI (1996)	Servicios globales, tecnofinanzas, <i>software</i> , ingeniería e industrias creativas y audiovisuales	Organismo integrado de promoción de las exportaciones e inversión extranjera directa (IED) y servicios de seguimiento sistemático de la reinversión

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial de las instituciones y de Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio.

2. Los instrumentos de atracción de inversión extranjera directa

Los instrumentos de atracción de IED pueden comprenderse como parte de un proceso continuo de gestión del ciclo de vida de la inversión, más que como intervenciones aisladas (véase el diagrama II.4). La promoción y la prospección buscan reducir las asimetrías de información en la toma de decisiones de localización. Las zonas económicas especiales, los incentivos, los servicios de “aterrizaje suave” (*soft landing*) y las ventanillas únicas facilitan el establecimiento de proyectos, y la gestión de cuentas clave y las estrategias de seguimiento procuran consolidar, retener y ampliar las inversiones ya instaladas. Durante la etapa de reinversión (etapa 4), se trata de consolidar la presencia del inversionista mediante el apoyo a la expansión de sus operaciones, la concesión de incentivos a nuevas inversiones y el desarrollo de proveedores locales. En la etapa de expansión regional (etapa 5), se promueve el uso del país como plataforma para acceder a terceros mercados, aprovechando la articulación con acuerdos comerciales y de inversión y mediante el acompañamiento a la empresa en el exterior.

Diagrama II.4

Ciclo de vida de la inversión en servicios modernos e instrumentos institucionales asociados



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2007), *Aftercare: A Core Function in Investment Promotion* (UNCTAD/ITE/IPC/2007/1). *Investment Advisory Series*, A(1); y Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio.

En los organismos más desarrollados, estos instrumentos operan de manera integrada, y el foco se desplaza progresivamente de la captación de nuevos proyectos a la reinversión, la ampliación de la escala de las funciones y la generación de encadenamientos productivos. De forma similar a lo señalado en relación con la promoción de las exportaciones, esta evolución conlleva también una transformación de las capacidades institucionales. En las etapas iniciales, predominan las capacidades prospectivas y políticas, necesarias para definir sectores estratégicos, elaborar una propuesta de valor del país y coordinar a los actores pertinentes. A medida que la estrategia madura, adquieren mayor importancia las capacidades técnicas y operativas, dado que son indispensables para facilitar la instalación de los proyectos, resolver obstáculos regulatorios y administrativos, gestionar la relación con los inversionistas y evaluar sistemáticamente los resultados con el fin de fortalecer el aprendizaje institucional.

a) Etapa 1: Atracción

La promoción y la prospección constituyen la puerta de entrada al ciclo de vida de la inversión. Su objetivo no consiste únicamente en difundir la imagen del país, sino también en atraer inversiones acordes con las prioridades nacionales de desarrollo productivo. Para ello, los organismos combinan acciones de *marketing* de inversión y construcción de marca país con análisis de inversiones, focalización sectorial y prospección proactiva de empresas objetivo. Este enfoque permite reducir las asimetrías de información entre inversionistas y territorios, fortalecer la propuesta de valor del país y orientar los esfuerzos hacia proyectos con mayor potencial de generar empleo, transferencia tecnológica, innovación y encadenamientos productivos (CEPAL, 2024a; Volpe Martincus y Sztajerowska, 2019).

Los datos regionales reflejan esta evolución. Chile, a través de InvestChile, organiza la prospección con ejecutivos especializados por industria, incluidos los servicios globales y la economía digital, que brindan servicios gratuitos en cada etapa del proyecto de inversión, desde la información sobre el

marco jurídico hasta el seguimiento, apoyados por una red de agregadurías diplomáticas de inversión en Tokio, Washington D.C. y Berlín. Este foco sectorial ha producido resultados, y más de 90 compañías multinacionales han establecido en Chile su base de operaciones para exportar servicios tecnológicos y empresariales (InvestChile, 2026). Por su parte, Uruguay XXI ha institucionalizado los análisis de inversiones a través de su área de Inteligencia Competitiva, que respalda la promoción mediante visitas prospectivas, informes de oportunidades e insumos sectoriales. En servicios modernos, esta área registró más de 660 empresas en 2023, año en el que el sector exportó 3.016 millones de dólares y empleó a cerca de 36.000 personas (Uruguay XXI, 2025). La agencia complementa esta labor con su Cartera de Proyectos, un portal bilingüe que sistematiza oportunidades públicas y privadas, incluidas las empresas emergentes (*startups*) de base tecnológica, y conecta a las empresas locales con inversionistas extranjeros.

b) Etapa 2: Instalación

La instalación de las inversiones exige reducir los costos regulatorios, administrativos y operativos que enfrentan las empresas una vez tomadas la decisión de instalarse en un país. Para ello, los instrumentos más utilizados combinan zonas económicas especiales, incentivos fiscales, ventanillas únicas y servicios de facilitación. La información reciente muestra, sin embargo, que el atractivo de estos instrumentos depende cada vez menos de la magnitud de los beneficios tributarios y más de la capacidad de ofrecer un entorno competitivo basado en talento, infraestructura, estabilidad institucional y articulación con el ecosistema productivo. En consecuencia, los incentivos fiscales han dejado de ser la principal ventaja competitiva para convertirse en un componente complementario de una propuesta de valor más amplia orientada a atraer inversiones de calidad (CEPAL, 2024a; Mulder et al., 2026).

Las zonas económicas especiales constituyen uno de los principales instrumentos para facilitar la instalación de inversiones estratégicas. Además de ofrecer regímenes tributarios, aduaneros y administrativos preferenciales, buscan reducir los costos de establecimiento y crear un entorno propicio para actividades acordes con las prioridades nacionales de desarrollo productivo. La experiencia internacional revela una evolución en estos regímenes, de programas centrados principalmente en incentivos fiscales a modelos que incorporan infraestructura especializada, innovación, desarrollo de proveedores y otros criterios orientados a maximizar la contribución de la IED a la transformación productiva (CEPAL, 2024a; Mulder et al., 2026).

Costa Rica y el Uruguay ilustran esta evolución hacia los servicios modernos. En Costa Rica, el Régimen De Zonas Francas exige que las empresas operen en sectores prioritarios y cumplan con el índice de elegibilidad estratégica para empresas de servicios: en 2024, albergaba 420 empresas de servicios que generaban alrededor de 120.000 empleos directos. En el Uruguay, parques empresariales como Zonamerica, Aguada Park y WTC Montevideo concentran cerca del 75% de las exportaciones de servicios y el 40% del empleo del sector, mientras que la reforma de 2017 amplió el régimen mediante la creación de zonas temáticas de servicios para actividades como la producción audiovisual (Mulder et al., 2026).

Ambos casos muestran un cambio en la propuesta de valor ofrecida a los inversionistas. Mientras que Costa Rica se ha especializado en servicios auxiliares (*back office*) y servicios compartidos de empresas multinacionales, junto con otros servicios más complejos vinculados a la ingeniería, las ciencias de la vida y la ciberseguridad; el Uruguay ha elaborado su estrategia en torno a los servicios empresariales, profesionales, informáticos y financieros, y a las industrias creativas. En ambos países, los incentivos fiscales siguen siendo un componente importante, pero su eficacia depende de su articulación con un ecosistema que proporcione talento, infraestructura y capacidades institucionales. La competitividad deja así de depender exclusivamente de las ventajas fiscales para apoyarse cada vez más en la calidad del entorno de negocios (Mulder et al., 2026).

En el cuadro II.6, se presenta una síntesis de estos regímenes en ocho países. En la mayoría de los casos, los principales beneficios están supeditados a su establecimiento en una zona o régimen especial. Las exenciones de renta de las zonas francas de Costa Rica, el Uruguay, Guatemala, la República Dominicana y Panamá solo se aplican a los usuarios autorizados. Esto acota el costo fiscal y concentra el beneficio en el sector exportador, pero fragmenta el territorio y excluye a empresas que operan fuera de esos perímetros.

Cuadro II.6

América Latina y el Caribe (8 países): incentivos fiscales de los regímenes de zona franca y zonas económicas especiales

País	Régimen y base legal	Exención del impuesto sobre la renta	Impuesto sobre el valor agregado (IVA), aranceles y condición
Brasil	Porto Digital (Ley núm. 17244/2006 de la Municipalidad de Recife; Ley de Informática federal)	Impuesto municipal sobre servicios reducido al 2% (frente al 5% general) para empresas de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) y economía creativa.	Acceso a incentivos federales de la Ley de Informática y a crédito (Finep, Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES)). La reforma tributaria (Enmienda Constitucional núm. 132 de 2023) reemplaza al impuesto sobre la circulación de mercaderías y servicios (ICMS) hacia 2032.
Costa Rica	Régimen de Zonas Francas (Ley núm. 7210)	Exención temporal del 100% por 8 años en la Gran Área Metropolitana (GAM) y hasta 12 años fuera de él; el 50% los 4 (o 6) años siguientes.	Exención permanente de aranceles, remesas al exterior e impuesto de ventas locales. Condición: sector estratégico (no exigible fuera de la GAM), nueva inversión y cumplir el índice de elegibilidad estratégica para empresas de servicios.
Guatemala	Decreto núm. 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila); Decreto núm. 65-89 (Ley de Zonas Francas); Decreto núm. 22-73 (Ley Orgánica de la Zona Libre de Industria y Comercio Santo Tomás de Castilla)	10 años (Decreto núm. 29-89); 12 años (Decreto núm. 65-89).	Exención del IVA y los aranceles sobre maquinaria, materias primas e insumos. Condición: el Decreto núm. 29-89 exige prestar servicios solo a no residentes.
Panamá	Ley de Zonas Francas (núm. 32) de 2011, incl. Zona Libre de Colón; complementado por el Régimen Especial de Sedes de Empresas Multinacionales (SEM) (Ley núm. 41 de 2007, ref. Ley núm. 57 de 2018)	Zonas francas: exención del impuesto sobre la renta sobre operaciones al exterior o entre zonas. Régimen Especial SEM: tasa fija del 5% sobre la renta de servicios al grupo.	Exención del impuesto de transferencia de bienes muebles y servicio (ITBMS), el IVA, los aranceles y los impuestos de importación; exención del impuesto de inmueble (10 años para los usuarios, 30 años para los promotores). Cobertura: servicios, logística, alta tecnología y externalización de procesos empresariales.
Perú	Zonas económicas especiales (Zona Franca de Tacna (ZofraTacna), Zona Especial de Desarrollo Paita, Zona Especial de Desarrollo Ilo, Zona Especial de Desarrollo Matarani); zonas económicas especiales privadas (ZEEP)	Exención total del impuesto sobre la renta en las zonas económicas especiales vigentes; la nueva ZEEP (Decreto Supremo núm. 005-2026-MINCETUR de 2026) fija un 0% (1 a 5 años), un 7,5% (6 a 10 años), un 10% (11 a 15 años), un 12,5% (16 a 20 años) y un 15% desde el año 21.	Exención del impuesto general sobre las ventas, el impuesto de promoción municipal y los aranceles sobre insumos y bienes de capital; el ingreso de bienes desde el resto del país se trata como exportación (reintegro de derechos de importación (<i>drawback</i>)). Cobertura: tecnología de la información, investigación y desarrollo (I+D), telecomunicaciones y logística. Excluye los servicios financieros, contables y legales y la explotación de derechos de propiedad intelectual.
República Dominicana	Ley sobre el Fomento de Zonas Francas (núm. 8-90) de 1990	Exención del impuesto sobre la renta: 100% del impuesto sobre la renta por 20 años (en provincias fronterizas) o 15 años (en el resto del país), a partir del primer año completo de operaciones, prorrogable a discreción del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE).	Un 100% de exención del impuesto sobre la transferencia de bienes industrializados y servicios, el IVA, los aranceles, las tasas municipales y sobre activos o patrimonio, por el mismo período que el impuesto sobre la renta. Cobertura: externalización de procesos empresariales, tecnología de la información, centros de contacto y <i>software</i> .

País	Régimen y base legal	Exención del impuesto sobre la renta	Impuesto sobre el valor agregado (IVA), aranceles y condición
Trinidad y Tabago	Ley de Zonas Económicas Especiales (núm. 1) de 2022, (vigente julio de 2024); Tamana InTech Park; Centros AccessTT	Tasa corporativa reducida del 15% para operadores y empresas zonas económicas especiales calificadas	Exención del IVA (tasa cero sobre bienes de capital), los aranceles y el impuesto predial. Cobertura: externalización de procesos empresariales, TIC, servicios financieros y logística. La Ley de Zonas Económicas Especiales derogó la Ley de Zonas Francas, y se alinea con la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
Uruguay	Ley de Zonas Francas (núm. 15921) de 1987, ref. Ley núm. 19566 de 2017)	Exención de todos los impuestos nacionales presentes y futuros, salvo la seguridad social, y estabilidad garantizada por el Estado durante el contrato.	Bienes y servicios exentos de derechos de importación y tributos conexos. La reforma de 2017 (alineada a la iniciativa de erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS)) creó las zonas temáticas de servicios audiovisuales, en las que la exención se aplica solo a los no residentes.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de legislaciones nacionales y fuentes oficiales.

Otros incentivos operan fuera de las zonas económicas especiales, mediante regímenes correspondientes a funciones corporativas o actividades específicas. Por ejemplo, Panamá atrae sedes regionales con el Régimen Especial de Sedes de Empresas Multinacionales (SEM), que aplica una tasa fija del 5% sobre la renta de servicios al grupo empresarial multinacional al que pertenece la sede, y el Perú ofrece una deducción tributaria de hasta el 240% del gasto en investigación y desarrollo (I+D) (Ley núm. 30309, modificada por la Ley núm. 31659) —lo que permite descontar de la base imponible más del monto gastado de hecho, con un tope anual para la deducción adicional—, junto con convenios de estabilidad jurídica.

Una vez tomada la decisión de invertir, el principal desafío de las políticas de atracción radica en facilitar el proceso de instalación efectiva de los proyectos. En esta etapa, los servicios de aterrizaje suave constituyen un instrumento complementario a las zonas económicas especiales y los incentivos fiscales, y están orientados a reducir los costos de transacción y la incertidumbre asociados a la puesta en marcha de las operaciones. Estos comprenden el apoyo para la localización de inversiones, la búsqueda de proveedores, la contratación de personal, la obtención de visados y permisos, y la orientación regulatoria. En los servicios modernos, en los que las inversiones suelen requerir pocos activos físicos y las decisiones sobre localización se pueden modificar con relativa rapidez, la agilidad del proceso de instalación constituye un factor de competitividad tan importante como los propios incentivos fiscales. En la región, Costa Rica y el Uruguay han institucionalizado estos servicios. Desde finales de los años noventa, la CINDE desarrolló una política y sólidas capacidades de acompañamiento a la instalación y de seguimiento. A partir de 2023, la PROCOMER asumió esa responsabilidad a través de su Dirección de Establecimiento y Aftercare. Uruguay XXI articula un programa similar, complementado con un seguimiento sistemático de la reinversión como indicador de la consolidación de las inversiones (Mulder et al., 2026).

La facilitación regulatoria complementa los instrumentos orientados al proceso de instalación. Su objetivo es reducir los costos administrativos y la incertidumbre asociados al establecimiento de nuevas operaciones mediante la simplificación, digitalización e integración de los trámites requeridos para invertir. Las ventanillas únicas digitales concentran en un único punto de acceso los procedimientos de establecimiento, habilitación y operación, lo que mejora la eficiencia institucional y la experiencia del inversionista. En América Latina y el Caribe, se observan avances importantes en esta materia. México opera una de las plataformas más avanzadas de la región: la Secretaría de Economía lanzó en 2023 la Ventanilla Única para Inversionistas, que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) reconoció como el mejor portal digital de información de ese año. Este portal integra cerca de 260 trámites y se articula con las 32 entidades federativas y con más de

25 autoridades federales. Asimismo, Colombia puso en marcha su Ventanilla Única de Inversión, plenamente operativa en 2026, y la República Dominicana engloba más de 50 servicios bajo el programa Burocracia Cero (véase el anexo II.A1). La eficacia de estas plataformas aumenta cuando están integradas con sistemas de interoperabilidad del Estado, identidad y firma electrónica e infraestructura digital.

En su expresión más avanzada, la facilitación regulatoria deja de limitarse a simplificar procedimientos y pasa a habilitar la innovación. Un ejemplo es la Licencia de Entorno Regulatorio de Pruebas de Mauricio, administrada por la Junta de Desarrollo Económico, que permite desarrollar proyectos innovadores, especialmente en materia de tecnología financiera y servicios digitales, bajo condiciones regulatorias supervisadas cuando aún no existe un marco jurídico específico. Este tipo de instrumentos refleja cómo las políticas de atracción de inversiones han evolucionado de la reducción de barreras administrativas a la creación de entornos institucionales capaces de acompañar el desarrollo de nuevas actividades intensivas en conocimiento (Mulder et al., 2026).

c) Etapa 3: Seguimiento y apoyo para la expansión

Los servicios de seguimiento y apoyo para la expansión (*aftercare*) comprenden el acompañamiento de las empresas una vez establecidas, con el objetivo de consolidar su operación y reducir los obstáculos que puedan afectar su permanencia en el país. Los sistemas más desarrollados combinan gerentes de cuenta permanentes y mecanismos de coordinación interinstitucional para resolver con rapidez dificultades regulatorias, migratorias o tributarias. Este acompañamiento permite, además, detectar tempranamente oportunidades de reinversión y expansión de las empresas instaladas (CEPAL, 2024a; UNCTAD, 2007).

En la región existen programas de servicios de seguimiento con distintos grados de madurez. Costa Rica desarrolló durante cuatro décadas un modelo de atracción de IED liderado por la CINDE, cuyas funciones fueron asumidas por la PROCOMER en agosto de 2023 a través de su Dirección de Establecimiento y Aftercare. Guatemala incluye los servicios de seguimiento entre los servicios especializados de la Agencia de Atracción de Inversión Nacional y Extranjera (ProGuatemala), con cinco gestores dedicados, mientras que México opera el Registro Único de Proyectos de Inversión para proyectos de montos superiores a los 100 millones de dólares, que incluye interlocución directa con la Administración Pública Federal.

d) Etapa 4: Reinversión

Una vez consolidada la operación, las políticas de atracción buscan favorecer la reinversión y la expansión de la escala de las actividades de las empresas ya instaladas. Esta etapa comprende el apoyo a la ampliación de operaciones, la incorporación de funciones de mayor valor agregado, el acceso a incentivos asociados a nuevas inversiones y el fortalecimiento de los vínculos con proveedores locales. La reinversión constituye, además, un indicador de la capacidad del país para retener y profundizar las inversiones atraídas.

Algunos organismos de la región han institucionalizado el seguimiento. La República Dominicana incorporó una Gerencia de After Care en el organigrama de su Centro de Exportación e Inversión (ProDominicana), con un registro de reinversión a los 90 días, mientras que Uruguay XXI utiliza el seguimiento sistemático de la reinversión como un indicador de consolidación de las inversiones.

e) Etapa 5: Expansión regional

En una fase más avanzada, la política de inversión puede apoyar a las empresas instaladas para que utilicen el país como plataforma para atender mercados de terceros. En el caso de los servicios modernos, en que la prestación transfronteriza reduce la necesidad de replicar grandes inversiones físicas en cada mercado, esta función cobra especial relevancia. Los instrumentos incluyen el

aprovechamiento de acuerdos comerciales y de inversión, la articulación con los organismos de promoción de exportaciones y el acompañamiento a las empresas en sus procesos de expansión internacional.

Algunas experiencias de la región ilustran esta transición. En Chile, más de 90 empresas multinacionales han establecido sus bases de operaciones, desde las cuales exportan servicios tecnológicos y empresariales, y Panamá ha desarrollado el Régimen Especial de Sedes de Empresas Multinacionales (SEM), orientado a concentrar funciones corporativas y servicios para grupos multinacionales.

E. Desarrollo de talento humano

En los servicios modernos, el capital humano es el principal determinante de la competitividad exportadora (Goswami et al., 2012). A diferencia de gran cantidad de actividades manufactureras, cuya competitividad depende en mayor medida de la disponibilidad de infraestructura física, recursos naturales o logística, los servicios modernos son intensivos en capital humano y conocimiento. En consecuencia, la disponibilidad de trabajadores con las competencias técnicas, digitales, lingüísticas y gerenciales que los mercados internacionales demandan se convierte en uno de los principales determinantes de la localización de inversiones y de la capacidad de las empresas para insertarse en cadenas globales de valor. Desde esta perspectiva, las políticas de formación dejan de concebirse exclusivamente como políticas sociales o educativas y pasan a formar parte de las estrategias de desarrollo productivo y promoción de las exportaciones (Nayyar et al., 2021; Mulder et al., 2026).

1. Organismos de desarrollo de talento humano

A diferencia de la promoción de las exportaciones y la atracción de inversiones, que en la mayoría de los países recaen en un organismo especializado, el desarrollo del talento humano se apoya en una institucionalidad más densa y fragmentada, que incluye los Ministerios de Educación y de Trabajo, los sistemas de educación técnica y las instituciones nacionales de formación profesional, que desempeñan un papel central. Estas últimas, surgidas en su mayoría entre las décadas de 1940 y 1980 bajo el modelo de aprendizaje industrial, constituyen en la actualidad el principal instrumento institucional para armonizar la oferta de competencias con la demanda de los servicios modernos y han ido reorientando su mandato tradicional hacia las habilidades digitales, la certificación de competencias y la formación dual. En el cuadro II.7, se sintetizan algunas de las principales instituciones de formación profesional de ocho países de la región, junto con sus enfoques e instrumentos distintivos.

Cuadro II.7
América Latina y el Caribe (8 países): instituciones de formación profesional

País	Institución (año)	Enfoque	Instrumentos distintivos
Brasil	Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI) (1942)	Formación industrial y tecnológica e institutos de innovación y tecnología	Red de centros de tecnología, formación dual financiada por la industria y articulación con la Confederación Nacional de la Industria (CNI)
Colombia	Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) (1957)	Formación profesional integral gratuita y certificación de competencias laborales	Más de 500 programas técnicos y tecnológicos, evaluación y certificación de competencias, Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación (SENNOVA), y tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) para la innovación

País	Institución (año)	Enfoque	Instrumentos distintivos
Costa Rica	Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) (1965)	Formación profesional y certificación por competencias en todos los sectores	Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación Técnica Profesional, certificación por competencias y articulación con la marca Esencial Costa Rica y la inversión extranjera
Guatemala	Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP) (1972)	Capacitación y productividad en materia de industria, comercio y servicios	Sistema de gestión de calidad certificado (ISO 9001), formación por competencias y servicios de asistencia técnica a empresas
Panamá	Instituto Nacional de Formación Profesional y Capacitación para el Desarrollo Humano (INADEH) (2006)	Formación profesional, capacitación laboral y gestión empresarial	Organismo rector de la formación para el trabajo, articulado con los regímenes de atracción de inversión y zonas francas
Perú	Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) (1961)	Adiestramiento para la industria y liderazgo en formación para la Industria 4.0	Formación dual con la Sociedad Nacional de Industrias, laboratorios de última generación y escuela de posgrado tecnológico
República Dominicana	Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP) (1980)	Formación técnico-profesional con gobernanza tripartita (Estado, empleadores y trabajadores)	Formación dual, certificación de competencias, formación en idiomas y programas virtuales para la diáspora (INFOTEP Virtual)
Uruguay	Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) (2008)	Empleo y formación profesional no formal, y mejora de la empleabilidad	Cofinanciamiento de capacitación a través de entidades de capacitación, catálogo de soluciones de formación y fortalecimiento de instituciones formativas

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial de las instituciones y del Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional.

Nota: Las instituciones nacionales de formación profesional combinan su mandato tradicional con una orientación cada vez mayor hacia las competencias digitales y los servicios modernos.

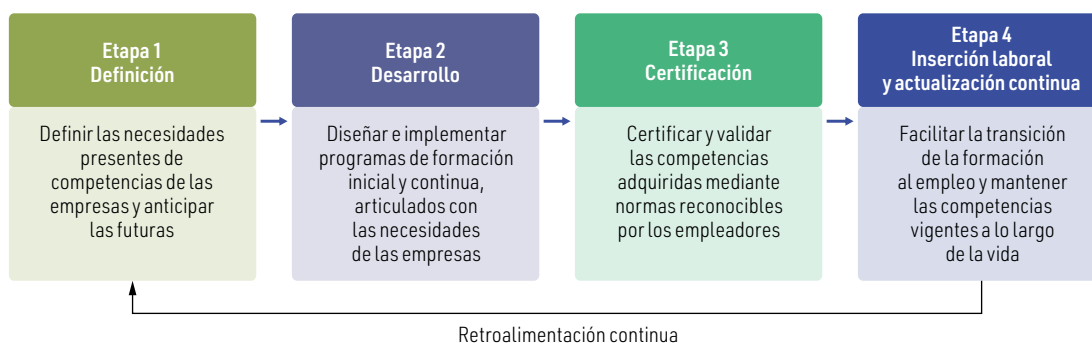
2. Instrumentos para el desarrollo de talento humano

En el ámbito de los servicios modernos, existe una demanda de profesionales con competencias esenciales, como dominio técnico actualizado, competencias lingüísticas, habilidades de comunicación con clientes internacionales y, cada vez más, capacidades en IA, ciencia de datos y ciberseguridad.

El principal desafío de las políticas de desarrollo de talento humano no es solo aumentar la oferta de trabajadores calificados, sino también coordinar de manera continua los sistemas de formación con las competencias que demanda el sector productivo. A diferencia de otros sectores, en los servicios modernos las necesidades de habilidades evolucionan rápidamente como resultado del cambio tecnológico, la digitalización y la internacionalización de los mercados. En consecuencia, las políticas públicas deben abordar cuatro dimensiones de las competencias: i) la definición, según las demandas del mercado; ii) el desarrollo mediante sistemas de formación pertinentes; iii) la certificación conforme a normas reconocidas, y iv) la idoneidad para la inserción laboral y actualización continua en respuesta al cambio tecnológico y a la evolución de la demanda. Este proceso puede entenderse como un ciclo de vida de las competencias, análogo al ciclo de vida de la inversión, que organiza las distintas etapas de formación, validación y adaptación del talento a las necesidades cambiantes del sector productivo (véase el diagrama II.5). Las políticas públicas intervienen en cada una de estas etapas mediante un conjunto diverso de instrumentos destinados a reducir las brechas entre la oferta y la demanda de competencias. A lo largo de este ciclo, las capacidades estatales evolucionan y se complementan.

Diagrama II.5

Ciclo de vida de las competencias para los servicios modernos



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio; y experiencias nacionales analizadas.

a) Etapa 1: Definición

La primera etapa del ciclo consiste en definir las competencias que el mercado demanda. Para ello, la experiencia internacional ofrece referentes consolidados, como los marcos sectoriales de competencias de Singapur, elaborados por los consejos sectoriales de competencias, junto con las empresas y los sindicatos; el Grupo de Expertos sobre Necesidades Futuras de Competencias de Irlanda, que asesora al Gobierno desde 1997, y los consejos sectoriales de competencias de la India. En América Latina, los consejos de competencias sectoriales de Chile cumplen una función similar (National Skill Development Corporation, s.f.; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos [OCDE], 2026).

b) Etapa 2: Desarrollo

La región ofrece diversas iniciativas para el desarrollo de competencias. En el Brasil, el Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI) coordina programas de formación liderados por los empleadores, mientras que la Ley del Bien (núm. 11196) de 2005 incentiva la innovación al permitir excluir de la base imponible del impuesto sobre la renta entre el 60% y el 100% de los gastos en I+D, incluida la formación del personal investigador vinculado a esas actividades. En Costa Rica, la CINDE, y, desde 2023, la PROCOMER, ha impulsado iniciativas de desarrollo de talento vinculadas a los sectores prioritarios para la atracción de IED mediante formación técnica, idiomas, aptitudes interpersonales y capacitación digital, en conjunto con Cisco y el Ministerio de Ciencia, Innovación, Tecnología y Telecomunicaciones (MICITT). En 2025, además, lanzó, junto con el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, el Programa de Pago por Resultados (PxR), que remunera a las instituciones de formación en función de los resultados de empleabilidad y prevé capacitar a más de 8.000 personas para finales de 2026 (Mulder et al., 2026).

En otros países, se están implementando instrumentos orientados a responder tanto a las necesidades inmediatas del mercado como a los desafíos estructurales derivados del cambio tecnológico. El primer grupo corresponde a los entrenamientos intensivos de ciclo corto —como los *bootcamps*, *finishing schools* y los programas de actualización de competencias y reconversión laboral (*upskilling* y *reskilling*)—, concebidos para cerrar rápidamente brechas específicas de habilidades mediante programas de corta duración, con un fuerte contenido práctico y una relación estrecha con las empresas que demandan esas competencias. Su eficacia radica en la combinación de formación aplicada, participación de los empleadores y, cada vez más, de sistemas de financiamiento vinculados a la contratación o a la empleabilidad efectiva. La Argentina opera cursos intensivos de corta duración (*bootcamps*) de reconversión masiva mediante coaliciones público-privadas a través de gobiernos provinciales y empresas como Digital House. Chile articula este modelo mediante el programa Talento Digital para Chile, ejecutado por Fundación Chile junto con el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) y con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID),

centrado en *software*, tecnologías financieras y ciberseguridad. Colombia desarrolla el programa Talento Digital del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, mientras que Guatemala ofrece el Finishing School Certification for Call Center Representative, implementado por la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) y el Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP). El Uruguay, por su parte, cofinancia entrenamientos diseñados por empresas tecnológicas mediante el programa Finishing Schools, que cubre entre el 50% y el 70% de su costo (Mulder et al., 2026).

De manera complementaria, diversos países han adoptado planes nacionales de habilidades digitales e IA orientados a fortalecer la disponibilidad de talento a mediano y largo plazo. Estas estrategias integran políticas de formación, certificación, infraestructura digital y adopción tecnológica bajo una visión coordinada del desarrollo productivo. En mayo de 2026, el Perú aprobó la Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial 2026-2030, que incluye un programa piloto de formación docente en colaboración con el Banco Mundial, la incorporación de contenidos de IA en la totalidad de los programas de la Universidad de Ingeniería y Tecnología y la creación de la primera carrera de pregrado de IA en la Universidad Nacional de Ingeniería. La República Dominicana complementa el Centro de Excelencia en Inteligencia Artificial de la República Dominicana (CEIA-RD), desarrollado junto con NVIDIA, con el Digital HUB de Google, con el objetivo de formar a más de 1.000 especialistas durante 2026. Fuera de la región, Egipto y Malasia son dos buenos ejemplos de formación masiva de talento digital orientada a promover la exportación de servicios modernos (véase el recuadro II.3).

Recuadro II.3

Formación masiva de talento digital mediante alianzas público-privadas: Egipto y Malasia

En Egipto y Malasia, la formación de talento no se concibe como una política educativa aislada, sino como un componente explícito de la estrategia de exportación de servicios digitales orientado a ampliar la base de trabajadores calificados que sustenta la oferta exportable. Egipto lanzó en 2025 la iniciativa presidencial Digital Egypt Pioneers Initiative, con la meta de formar anualmente a 5.000 jóvenes en los ámbitos de inteligencia artificial (IA), ciberseguridad, programación y diseño digital. Esta iniciativa cuenta con un presupuesto anual de 80 millones de dólares. A diferencia de los programas convencionales, este adopta un modelo de residencia completa que cubre alojamiento, matrícula y formación; combina las competencias técnicas con habilidades lingüísticas, de liderazgo y de trabajo independiente, y ofrece, en algunas trayectorias, la posibilidad de cursar maestrías en universidades internacionales. Su implementación se formalizó mediante un protocolo de cooperación entre el Ministerio de Comunicaciones y Tecnología de la Información, la Academia Militar y el Fondo Tahya Misr, con la participación de empresas tecnológicas locales e internacionales.

En Malasia, la estrategia se articula con la iniciativa Malaysia Digital Economy Blueprint (MyDIGITAL), que se implementa bajo la supervisión de MyDIGITAL Corporation, un organismo del Ministerio de Asuntos Digitales. En abril de 2026, este lanzó, junto con Oracle, la iniciativa Skills Development Initiative, que capacitará gratuitamente a 300.000 estudiantes y profesionales, hasta 2029, en IA, computación en la nube y tecnologías emergentes, mediante más de 200 horas de formación estructurada a lo largo de tres años y certificaciones reconocidas internacionalmente. El modelo malasio se apoya, además, en los compromisos de formación asumidos por los propios inversionistas tecnológicos —Microsoft, por ejemplo, incluyó la capacitación masiva en IA como componente de su inversión de 2.200 millones de dólares en infraestructura de nube e IA— y vincula así el desarrollo de competencias con la atracción de inversión extranjera en servicios digitales, en el marco de la aspiración nacional de constituirse en una “nación de inteligencia artificial” hacia 2030.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Daily News Egypt. (2025, 19 de marzo). *Egypt launches 'Digital Pioneers' initiative to train youth, expand tech exports*. <https://www.dailynewsegypt.com/2025/03/19/egypt-launches-digital-pioneers-initiative-to-train-youth-expand-tech-exports/>; TechAfrica News. (2025, 19 de noviembre). *Egypt launches "Digital Pioneers" initiative through triple cooperation protocol*. <https://techafricanews.com/2025/11/19/egypt-launches-digital-pioneers-initiative-through-triple-cooperation-protocol/>; Oracle. (2026, 2 de abril). *Oracle helps drive Malaysia's digital innovation ambition by training 300,000 students and professionals in artificial intelligence, cloud, and emerging technologies*. <https://www.oracle.com/my/news/announcement/oracle-helps-drive-malaysia-digital-innovation-2026-03-02/>; Microsoft. (2024, 2 de mayo). *Microsoft announces US\$2.2 billion investment to fuel Malaysia's cloud and AI transformation*. <https://news.microsoft.com/apac/2024/05/02/microsoft-announces-us2-2-billion-investment-to-fuel-malysias-cloud-and-ai-transformation/>.

c) Etapa 3: Certificación

Una vez desarrolladas las competencias, el siguiente desafío consiste en que los empleadores nacionales e internacionales puedan reconocerlas y compararlas entre sí. Los marcos nacionales de calificaciones y los sistemas de certificación cumplen esta función, al ordenar las competencias por niveles, armonizarlas con normas internacionales y convertir las capacidades individuales en señales objetivas de calidad. Su eficacia depende de una gobernanza que articule al Estado, las instituciones de formación y el sector productivo, así como de su alineación con normas internacionales, como la ISO/IEC 17024, y con plataformas mundiales de certificación, entre ellas, Pearson Professional Assessments (ex Pearson VUE), Certiport y Prometric. De esta forma, la certificación no solo facilita la movilidad laboral y el reconocimiento internacional del talento, sino que también fortalece la credibilidad del país como proveedor de servicios intensivos en conocimiento (Mulder et al., 2026).

Colombia opera el Sistema Nacional de Cualificaciones y el Marco Nacional de Cualificaciones articulados con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Guatemala, a través del INTECAP, desarrolla un marco nacional con cinco tipos de certificación, incluidas 21 certificaciones sectoriales bajo la norma ISO/IEC 17024 y alianzas con plataformas globales de certificación, entre ellas Pearson Professional Assessments (ex Pearson VUE), Certiport y Prometric, que permiten rendir más de 450 exámenes. Trinidad y Tabago articula los Estándares Nacionales Ocupacionales (NOS) con las Calificaciones Vocacionales del Caribe (CVQ), reconocidas en el ámbito de la Comunidad del Caribe (CARICOM). Fuera de la región, Egipto incorpora certificaciones internacionales conjuntas en programas como Export-IT del Organismo de Desarrollo de la Industria de la Tecnología de la Información (ITIDA), mientras que Filipinas opera su sistema nacional de cualificaciones mediante la Autoridad para la Educación Técnica y el Desarrollo de Competencias (TESDA), considerado uno de los factores que respaldan su posicionamiento como uno de los principales destinos mundiales de tercerización de servicios (Mulder et al., 2026).

d) Etapa 4: Inserción laboral y actualización continua

En la última etapa del ciclo, se busca facilitar la incorporación del talento al mercado laboral y sostener su actualización a lo largo de su trayectoria profesional. Para ello, los países combinan instrumentos que amplían la participación en ocupaciones intensivas en conocimiento con mecanismos que fortalecen el aprendizaje continuo y la conexión con redes internacionales de experiencia. Entre los primeros, destacan las becas focalizadas, las mentorías y los programas orientados a aumentar la participación de las mujeres en los sectores de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (CTIM), y, al mismo tiempo, contribuir a reducir las brechas de género y ampliar la base de talento disponible. Entre los segundos, sobresalen las iniciativas que movilizan a la diáspora profesional como fuente de mentoría, transferencia de conocimiento y actualización de competencias, aprovechando la experiencia acumulada por los profesionales que se encuentran incorporados a las empresas y los mercados internacionales (Mulder et al., 2026).

Entre los programas dirigidos a las mujeres, cabe destacar el Plan de Acción de la CARICOM sobre Niñas en las TIC en Barbados y Trinidad y Tabago; los programas, becas, mentorías y líneas de financiamiento específicos para mujeres que ofrece Colombia en el marco de la Estrategia Nacional Digital de Colombia 2023-2026; la beca Samsung Innovation Campus de Guatemala; el Programa Habilidades Digitales para las Mexicanas del Siglo XXI que México complementa con las becas Mujeres en STEM del British Council y la Fundación Coppel, y diversos instrumentos de la República Dominicana, entre ellos la beca Women into Science and Engineering (WISE), Mujeres en STEM del Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC) y el banco BHD, SheTrades y un fondo de garantía para apoyar el empoderamiento económico de las mujeres.

De manera complementaria, algunos países han comenzado a incorporar a sus diásporas profesionales como un recurso para fortalecer el aprendizaje continuo y la internacionalización del talento. Jamaica desarrolla programas de mentoría en industrias creativas con profesionales radicados en el exterior, mientras que Trinidad y Tabago promueve la participación de la diáspora como fuente de conocimiento especializado y de vínculos con mercados internacionales. Mauricio, por su parte, combina programas de retorno para profesionales con experiencia internacional con incentivos fiscales y migratorios dirigidos a los sectores de servicios financieros y consultoría. El limitado desarrollo de este instrumento en el resto de América Latina y el Caribe contrasta con el tamaño y la calificación de sus diásporas profesionales, lo que revela la existencia de un margen considerable para fortalecer las redes internacionales de conocimiento y aprendizaje (Mulder et al., 2026).

F. Conclusiones y recomendaciones

Los servicios modernos representan una de las principales oportunidades para impulsar una transformación productiva, el crecimiento económico y el empleo de calidad sobre la base de mayores niveles de productividad, innovación y diversificación de las exportaciones en América Latina y el Caribe. Sin embargo, para aprovechar este potencial, se necesitan políticas adaptadas a las particularidades de los servicios y una estrategia integrada que articule la promoción de las exportaciones, la atracción de inversiones y el desarrollo del talento humano bajo una gobernanza público-privada capaz de darles coherencia y continuidad. A partir del análisis comparativo de las experiencias nacionales, en este capítulo se extraen tres lecciones fundamentales.

En primer lugar, los datos confirman que una estrategia integrada de promoción de las exportaciones de servicios modernos constituye el principal factor diferenciador de las experiencias más exitosas. Si bien cada uno de sus pilares funciona de forma independiente, la efectividad general depende de su articulación. Esto exige fortalecer las capacidades del Estado para coordinar instituciones públicas con competencias complementarias y mandatos superpuestos, y, al mismo tiempo, construir mecanismos estables de gobernanza público-privada que doten a las políticas de efectividad y continuidad (gobernanza endógena). Esto permite mejorar la adaptación a las necesidades cambiantes de las empresas y de los mercados internacionales.

En segundo lugar, la robustez institucional constituye una condición indispensable para la sostenibilidad de las estrategias de promoción de las exportaciones de servicios modernos. Más allá de los instrumentos específicos, las experiencias más exitosas muestran que las estrategias solo perduran cuando descansan sobre instituciones con mandatos claros, financiamiento estable y capacidades TOPP que les permiten implementar, seguir, evaluar y adaptar continuamente sus intervenciones.

En tercer lugar, la promoción de las exportaciones de servicios modernos requiere un enfoque de política distinto del utilizado para los bienes. Factores como la naturaleza intangible de los servicios y la importancia de la confianza entre comprador y proveedor hacen que instrumentos tradicionales, como las ferias generalistas, los catálogos o los subsidios logísticos, tengan un impacto limitado. En cambio, resultan más eficaces los instrumentos orientados a reducir las asimetrías de información, como certificaciones, marcas sectoriales, inteligencia comercial, intermediación especializada, redes profesionales y acompañamiento personalizado durante el proceso de internacionalización.

La información analizada sugiere que no existe una estrategia única para promover las inversiones y las exportaciones de servicios modernos. Las prioridades de política pública deben adecuarse al nivel de desarrollo de las capacidades de cada país. En el cuadro II.8, se sintetizan las principales recomendaciones para tres niveles de desarrollo: incipiente, intermedio y avanzado, a partir de las experiencias analizadas en este capítulo.

Cuadro II.8

Recomendaciones de estrategias de promoción de las exportaciones de servicios modernos según el nivel inicial de capacidades exportadoras

Nivel de capacidades	Gobernanza	Promoción de las exportaciones	Atracción de inversión extranjera directa (IED)	Talento humano	Infraestructura y normativa
Incipiente (países que están iniciando la construcción de capacidades exportadoras de servicios modernos)	Creación o consolidación de una mesa público-privada con responsabilidades bien definidas y con reuniones frecuentes	Priorización de la inteligencia de mercado y el acompañamiento básico (niveles 1 y 2 de la pirámide)	Foco en la prospectiva y los servicios de "aterrizaje suave" (<i>soft landing</i>) y simplificación de trámites	Refuerzo del inglés y de la alfabetización digital en la educación media y cursos intensivos de corta duración (<i>bootcamps</i>) como puente para una reconversión rápida	Cierre de brechas básicas de banda ancha y exploración de acuerdos comerciales con capítulos sobre servicios y datos
Intermedio (países con organismos consolidados y nichos exportadores definidos)	Conversión de la gobernanza en un elemento endógeno con indicadores clave del desempeño públicos, e institucionalización de la coordinación con un plan plurianual y revisión anual con el sector privado	Implementación completa de los niveles 1 a 3 (inteligencia, capacidades, encuentro con la demanda mediante establecimiento de asociaciones (<i>matchmaking</i>) sectoriales) y primeros proyectos piloto de marca sectorial	Servicios de seguimiento y apoyo para la expansión sistematizados con gerentes de cuenta, ventanilla única digital y definición de nichos priorizados	Codiseño de planes de estudio con el sector privado, normas nacionales en materia de competencia y certificaciones internacionales subsidiadas	Inversión en centros de datos regionales, convergencia regulatoria con normas internacionales y ampliación de red de tratados de libre comercio
Avanzado (países con sectores exportadores maduros y posicionamiento internacional)	Endogeneización plena, gobernanza con prospectiva y cooperación regional activa	Implementación completa de los cinco niveles, con seguimiento intensivo, marca consolidada, redes de diáspora movilizadas y evaluación de impacto rutinaria	Política activa de retención y reinversión, atracción de inversión en investigación y desarrollo (I+D) y casas matrices regionales, y articulación con desarrollo de proveedores nacionales	Programas para el talento de frontera (inteligencia artificial (IA), ciberseguridad y cuántica), plataformas de retorno de la diáspora y reciprocidad con economías avanzadas en materia de reconocimiento de credenciales	Liderazgo regional en infraestructura digital, participación en la gobernanza mundial del comercio digital y arquitectura de protección de datos de categoría internacional

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base del análisis comparado de experiencias regionales y extrarregionales.

Para los casos incipientes, con exportaciones de servicios modernos aún reducidas y procesos en desarrollo, la prioridad consiste en invertir en talento digital de base, facilitar la regulación para reducir los costos de los exportadores y construir una arquitectura institucional mínima que incluya un ministerio rector claro, un organismo ejecutor con mandato formal y un comité de coordinación público-privada regular. La adopción temprana de buenas prácticas de seguimiento y evaluación acelera el aprendizaje institucional y reduce el costo de los errores iniciales.

Para los casos intermedios, caracterizados por plataformas consolidadas en algunos nichos y un potencial subexplotado en otros, la prioridad es integrar efectivamente los instrumentos de promoción exportadora, atracción de inversión y talento humano bajo arquitecturas coordinadas, y profundizar en nichos seleccionados según las ventajas comparativas reveladas y las dinámicas del país. Las tareas centrales de esta etapa son construir credenciales sectoriales reconocidas, desarrollar redes de seguimiento sistematizadas y sofisticar la inteligencia de mercado.

Para los casos avanzados, que cuentan con plataformas maduras y un posicionamiento internacional consolidado, el desafío consiste menos en expandir la base exportadora que en sostener el proceso de sofisticación tecnológica y adaptación permanente a las nuevas demandas de los mercados internacionales. Esto supone fortalecer los ecosistemas de innovación; atraer las funciones de mayor valor agregado, como centros de I+D, IA y sedes regionales de empresas multinacionales;

consolidar las alianzas con plataformas tecnológicas mundiales, y desarrollar capacidades en nuevos nichos de servicios intensivos en conocimiento. En esta etapa, el principal activo no es un instrumento específico, sino la capacidad del Estado para anticipar cambios tecnológicos, coordinar a los actores y adaptar continuamente las políticas, a fin de sustentar una estrategia de desarrollo productivo a largo plazo.

En un contexto de menor dinamismo de la industrialización tradicional y creciente expansión del comercio internacional de servicios, los servicios modernos representan una oportunidad estratégica para que América Latina y el Caribe impulse una transformación productiva basada en el conocimiento, la innovación y la internacionalización de sus empresas. Aprovechar este potencial dependerá menos de la adopción de instrumentos aislados que de la capacidad para diseñar e implementar estrategias integradas de promoción que articulen el desarrollo del talento, la promoción de las exportaciones, la atracción de inversiones y una gobernanza efectiva. En última instancia, el éxito de estas estrategias dependerá de la capacidad de los países para fortalecer sus instituciones y sostener políticas de desarrollo productivo que les permitan incorporar las lecciones aprendidas, coordinarse y adaptarse a los cambios tecnológicos y al entorno internacional.

Bibliografía

- Albertone, B., Kadi, T. H. E. y Lebdioui, A. (2025). Development rethought or forgotten? A review of the UNCTAD *Trade and Development Report 2024*. *Development and Change*, 56(4-5), 1084-1110. <https://doi.org/10.1111/dech.70030>
- Amodio, F., Poschke, M., Caprettini, B., Choi, J., Huang, H., Lei, Y.-H., Reed, T., Rodrigo, R., Sáenz, L. F., Sanfilippo, M., Schwartzman, M., de Souza, G., Sposi, M. y Wiedemann, V. (Eds.). (2026). *Industrial Development*, 22(1). <https://voxdev.org/voxdevlit/industrial-development>
- Baldwin, R. (2024, 7 de junio). Is export-led development even possible anymore? *Factful Friday*. <https://www.linkedin.com/pulse/export-led-development-even-possible-anymore-richard-baldwin-nusge/>
- Baldwin, R. y Forslid, R. (2020). Globotics and development: when manufacturing is jobless and services are tradable. *Working Paper* (26731). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w26731>
- Bamber, P. y Fernandez-Stark, K. (2022). Agregar valor en las cadenas globales de recursos naturales: el caso chileno. *Revista Integración & Comercio*, 26(48), 17-77. <https://doi.org/10.18235/0004608>
- Bento, P. y Restuccia, D. (2021). On average establishment size across sectors and countries. *Journal of Monetary Economics*, 117, 220-242. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2020.01.001>
- Besley, T., Bucelli, I. y Velasco, A. (Eds.). (2025). *The London Consensus: Economic Principles for the 21st Century*. LSE Press. <https://doi.org/10.31389/lsepress.tlc>
- Calderón, C. (2025, 20 de noviembre). México se encamina a consolidarse como el hub digital de América Latina. *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/2025/11/20/mexico-se-encamina-a-consolidarse-como-el-hub-digital-de-america-latina>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024a). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2024* (LC/PUB.2024/8-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024b). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2024: reconfiguración del comercio mundial y opciones para la recuperación regional* (LC/PUB.2024/16-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2025: el comercio internacional en la nueva era de interdependencia instrumentalizada* (LC/PUB.2025/20-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2026: navegando el nuevo contexto global* (LC/PUB.2026/6-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Internacional del Trabajo. (2022). Dinámica de la productividad laboral en América Latina. *Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe* (27) (LC/TS.2022/213).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2007). *Aftercare: A Core Function in Investment Promotion* (UNCTAD/ITE/IPC/2007/1). Investment Advisory Series, A(1).

- Fan, T., Peters, M. y Zilibotti, F. (2023). Growing like India—the unequal effects of service-led growth. *Econometrica*, 91(4), 1457–1494. <https://doi.org/10.3982/ECTA20964>
- Gobierno de México. (2025). *Plan México: Estrategia de Desarrollo Económico Equitativo y Sustentable para la Prosperidad Compartida. Primer borrador*. <https://www.planmexico.gob.mx/>
- Goswami, A. G., Sáez, S. y Mattoo, A. (2012). *Exporting Services: A Developing Country Perspective*. Banco Mundial. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8816-7>
- Herreros, S. y Durán Lima, J. E. (2024). Panorama del desempeño exportador de servicios de América Latina y el Caribe: el caso de los servicios modernos (2005-2022). *Serie Comercio Internacional* (177) (LC/TS.2023/173). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- InvestChile. (2026). *Servicios globales e industria tecnológica en Chile*. E-books Sectoriales. <https://www.investchile.gob.cl/es/investchile-insights-e-books-sectoriales/>
- Jordana, J., Volpe Martincus, C. y Gallo, A. (2010). Export promotion organizations in Latin America and the Caribbean. *IDB Working Paper Series* (IDB-WP-198). Banco Interamericano de Desarrollo. <https://dx.doi.org/10.18235/0011218>
- Jordana, J. y Ramió, C. (2002). *Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://dx.doi.org/10.18235/0009518>
- Kagumisa, A. R. S. y Utouh, H. M. L. (2025). Do trade promotion organizations contribute to promoting the export performance of small and medium-sized enterprises? *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 24(2), 31–44. <https://doi.org/10.22630/ASPE.2025.24.2.7>
- Mattoo, A., Stern, R. M. y Zanini, G. (Eds.). (2007). *A Handbook of International Trade in Services*. Oxford University Press.
- Mulder, N., Roy, M. y Sauvé, P. (Eds.). (2026). *Export Promotion Strategies for Services: Lessons from the Developing World*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Mundial del Comercio.
- National Skill Development Corporation. (s.f.). *Sector Skill Council*. <https://www.nsdcindia.org/products/sector-skill-council>
- Nayyar, G., Hallward-Driemeier, M. y Davies, E. (2021). *At Your Service? The Promise of Services-Led Development*. Banco Mundial. <http://hdl.handle.net/10986/35599>
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2026). *A Skills-First Labour Market*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/2e1b85f0-en>
- Pérez Caldentey, E., Sunkel, O. y Torres, M. (2012). *Raúl Prebisch (1901-1986): un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El Trimestre Económico*, 16(63), 347–431.
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano: con un apéndice sobre el falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria*. Fondo de Cultura Económica. <https://hdl.handle.net/11362/14230>
- Rodrik, D. (2018). New technologies, global value chains, and the developing economies. *CESifo Working Paper* (7307). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3338636>
- Rodrik, D. (2025). *Shared Prosperity in a Fractured World: A New Economics for the Middle Class, the Global Poor, and Our Climate*. Princeton University Press.
- Rodrik, D. (2026, 12 de mayo). How I became a manufacturing skeptic. *Project Syndicate*. <https://www.project-syndicate.org/commentary/services-not-manufacturing-best-hope-for-developing-countries-by-dani-rodrik-2026-05>
- Rodrik, D. y Sandhu, R. (2024, 10 de junio). The way forward for services-led economic development. *Project Syndicate*. <https://www.project-syndicate.org/commentary/strategies-for-services-led-economic-development-by-dani-rodrik-and-rohan-sandhu-1-2024-06>
- Rodrik, D. y Sandhu, R. (2025). Servicing development: productive upgrading of labor-absorbing services in developing economies. *Global Policy*, 16(2), 306–318. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.70003>
- Rodrik, D. y Stiglitz, J. E. (2025). A new growth strategy for developing nations. En L. Y. Ing y D. Rodrik (Eds.), *The New Global Economic Order*. Routledge.
- Salazar-Xirinachs, J. M. y Boeninger Sempere, A. (2025). *Capacidades institucionales técnicas, operativas, políticas y prospectivas (TOPP) para la gestión de las transformaciones: fundamentos para un nuevo paradigma* (LC/TS.2025/56). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Salazar-Xirinachs, J. M. y Boeninger Sempere, A. (2026). *Gobernanza endógena: Teoría, datos y herramientas para salir de la trampa de gobernanza poco efectiva en América Latina* (LC/TS.2026/22). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- Uruguay XXI. (2025). *Servicios globales en Uruguay*. <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/articulo/servicios-globales-de-exportacion/>
- Volpe Martincus, C., Carballo, J., Marra de Artiñano, I. y Blyde, J. (2020). How effective is investment promotion? Firm-level evidence. *Discussion Paper* (IDB-DP-00741). Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0002165>
- Volpe Martincus, C. y Carballo, J. (2010a). Export promotion activities in developing countries: what kind of trade do they promote? *Working Paper Series* (IDB-WP-202). Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0011217>
- Volpe Martincus, C. y Carballo, J. (2010b). Is export promotion effective in developing countries? Firm-level evidence on the intensive and extensive margins of exports. *Working Paper Series* (IDB-WP-201). Banco Interamericano de Desarrollo. <https://dx.doi.org/10.18235/0011220>
- Volpe Martincus, C. y Sztajerowska, M. (2019). *Cómo armar el rompecabezas de la promoción de inversiones: un mapeo de las agencias de promoción de inversiones en América Latina y el Caribe y en los países de la OCDE*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0001767>
- Zaclicever, D. (2020). Promoción de exportaciones y desempeño exportador: el caso de Chile. *Serie Comercio Internacional* (156) (LC/TS.2020/135). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Anexo II.A1

Cuadro II.A1.1

Países seleccionados: instrumentos de política para el desarrollo de las exportaciones de servicios modernos

Pilar	Instrumento	País	Agencia/institución	Programa/iniciativa	Fuente
Promoción de las exportaciones	Inteligencia de mercado integrada en plataformas digitales	Argentina	Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto	Argentina Trade Net: compras públicas de gobiernos extranjeros y de organismos internacionales	https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet
		Colombia	ProColombia	Colombian B2B Marketplace: herramientas de vinculación comercial	https://procolombia.co/colombiatrade/exportador/herramientas-del-exportador
	Test de autoevaluación exportadora	Brasil	Softex	Brasil IT+	https://openinscan.softex.br/brasil-it-plus
		Perú	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ)	Test del Exportador de Servicios	https://peruxpert.com/aprende-exportar-servicios/test-exportador-servicios
		Australia	Comisión Australiana de Comercio e Inversión (Austrade)	Go Global Toolkit	https://export.business.gov.au/get-started-with-exporting/are-you-ready-to-export
		Libano	Ministerio de Economía y Comercio (LebTrade)	Export Readiness Self-Assessment Tool	https://lebtrade.gov.lb/trade-guide/export-readiness-checker/
		Chile	Dirección General de Promoción de Exportaciones (ProChile)	Autodiagnóstico Exportador	https://centrodeayuda.prochile.gob.cl/hc/es-419/articles/360047694214--Qu%C3%A9-es-el-Autodiagn%C3%B3stico-Exportador
		Guatemala	Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT)	Ruta del Exportador y Ruta para la Internacionalización	https://ruta.export.com.gt/que-es-ruta/servicios/
		Jamaica	Corporación de Promociones de Jamaica (JAMPRO)	Programa Export Max	https://www.miic.gov.jm/get-ready-to-export/
		Trinidad y Tabago	Global Trinidad & Tobago	Test de Autoevaluación de la Preparación para la Exportación	https://globaltrinidadandtobago.com/entry-to-export-market/
		Uruguay	Uruguay XXI	Test del Exportador	https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/centro-informacion/articulo/test-del-exportador/
	Certificaciones de calidad, seguridad y privacidad	Argentina	Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica/Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT)	Aportes no reembolsables para certificaciones de calidad	http://www.agencia.mincyt.gob.ar/frontend/agencia/instrumentos/2
		Costa Rica	Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER)	Programa Impulso Tecnológico	https://procomer.com/wp-content/uploads/2025/10/Bases-Operativas-Impulso-Tecnologico.pdf
		Egipto	Organismo de Desarrollo de la Industria de la Tecnología de la Información (ITIDA)	Software Engineering Competence Center (SECC)	https://itida.gov.eg/English/Programs/SECC-Offerings/Pages/default.aspx

Pilar	Instrumento	País	Agencia/institución	Programa/iniciativa	Fuente
Promoción de las exportaciones	Establecimiento de asociaciones (<i>matchmaking</i>) sectoriales	Brasil	Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ApexBrasil)/Softex	Brazil Games Accelerator	https://brazilgamesaccelerator.com/en/
		Colombia	ProColombia	Fábricas de Internacionalización	https://fabricas.colombiatrade.com.co/
			ProColombia	Portal de formación para exportadores	https://formacionexportadora.colombiatrade.com.co/
		Guatemala	AGEXPORT	Connecting Best Markets	https://cbm.export.com.gt/
			AGEXPORT	Foro de Economía Naranja y primera rueda de negocios	https://www.myt.connectab2b.com/post/foro-de-econom%C3%ADa-naranja-ideas-sin-fronteras
			AGEXPORT	Participación internacional de la industria creativa guatemalteca	https://agexporthoy.export.com.gt/agexport/industria-creativa-61329/
		Perú	PROMPERÚ	Perú Service Summit	https://www.peruservicesummit.com/es/peru-service-summit
			PROMPERÚ/Peru Xpert	Perú Service Summit	https://peruxpert.com/aprende-exportar-servicios/peru-service-summit
	Financiamiento de la primera compra	Argentina	Agencia Argentina para la Promoción de Inversiones y el Comercio Internacional (PromArgentina)/Fundación Export.Ar	Programa Argentina Exporta	https://argentina.ar/promargentina/exporta/argentina-exporta?
		Guatemala	AGEXPORT Consulting Group	Centro de consultorías para servicios especializados de comercio exterior	https://agexportconsulting.com/
			AGEXPORT Consulting Group	Consultorías para servicios especializados de comercio exterior	https://agexportconsulting.com/consultorias-sec/
		Jamaica	JAMPRO/Film Jamaica	Microbecas para producciones cinematográficas y musicales	https://www.filmjamaica.com/
		Perú	PROMPERÚ/Peru Xpert	Ruta Exportadora Especializada de Servicios	https://peruxpert.com/aprende-exportar-servicios/ruta-exportadora-especializada-servicios
		Trinidad y Tabago	Global Trinidad & Tobago	Apoyo para la incorporación a mercados, impulso a la exportación, fondos sectoriales y SheTrades TT Hub	https://globaltrinidadandtobago.com/export-promotion/she-trades-tt-hub/
	Marca país	Costa Rica	Esencial Costa Rica	Programa de licenciamiento de la marca país	https://www.esencialcostarica.com/el-programa/
		Uruguay	Uruguay XXI	Marca País Uruguay	https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/marca-pais/

Pilar	Instrumento	País	Agencia/institución	Programa/iniciativa	Fuente
Infraestructura digital	Plataformas digitales de gestión y facilitación	Colombia	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo/ProColombia	Ventanilla Única de Inversión	https://vui.gov.co/es
		México	Secretaría de Economía	Ventanilla Única para Inversionistas	https://ventanillaunica.economia.gob.mx/
		República Dominicana	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (ProDominicana)	Ventanilla Única de Inversión y programa Burocracia Cero	https://prodominicana.gob.do/servicios/inversion https://www.burocraciacerobob.do/
		Trinidad y Tabago	Ministerio de Comercio, Inversión y Turismo	TTBizLink (ventanilla única electrónica)	https://www.ttbizlink.gov.tt/
		Uruguay	Agencia de Gobierno Electrónico y Sociedad de la Información y del Conocimiento (AGESIC)	Plataforma institucional de gobierno digital	https://www.gub.uy/agesic/
	Ecosistemas digitales de innovación	Brasil	ApexBrasil/Softex	Brasil IT+ (programa de internacionalización de la tecnología brasileña)	https://brasilitplus.com/en/how-to-participate/
			Porto Digital	Porto Digital	https://portodigital.org/
	Estrategia nacional de transformación digital	México	Secretaría de Economía/Agencia de Transformación Digital y Telecomunicaciones	Plan México, Agencia de Transformación Digital y Telecomunicaciones	https://www.planmexico.gob.mx/
	Centros de excelencia y capacidades avanzadas en inteligencia artificial	República Dominicana	Presidencia de la República Dominicana/NVIDIA/Google	Centro de Excelencia en Inteligencia Artificial de la República Dominicana (CEIA-RD) y Digital HUB de Google	https://presidencia.gob.do/noticias/presidente-abinader-con-este-acuerdo-nace-el-centro-de-excelencia-en-inteligencia
Medición de resultados	Sistemas gestión de las relaciones con los clientes para seguimiento y gestión comercial	Colombia	ProColombia	ProColombia Selling Methodology	https://procolombia.co/transparencia/glosario
	Sistemas de seguimiento de negocios internacionales	Guatemala	AGEXPORT	Unidad de Gestión y Monitoreo de Negocios Internacionales	https://agexporthoy.export.com.gt/tendencias-y-negocios/nuevo-servicio-agexport-unidad-de-gestion-y-monitoreo-de-negocios-internacionales/

Pilar	Instrumento	País	Agencia/institución	Programa/iniciativa	Fuente
Inversión extranjera directa	Atracción de inversiones	Chile	InvestChile	Red de oficinas en el exterior	https://www.investchile.gob.cl/offices-abroad/
		Brasil	ApexBrasil	Invest in Brazil	https://www.investinbrasil.com.br/
		Colombia	ProColombia	Invest in Colombia (tecnologías de la información e industrias creativas)	https://investincolombia.com.co/es/sectores/tecnologia-de-la-informacion-e-industrias-creativas/
		Uruguay	Uruguay XXI	Centros de Negocios y Servicios	https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/quiero-invertir/sector/centros-de-negocios-y-servicios/
	Incentivos fiscales	Brasil	Municipalidad de Recife/Porto Digital	Régimen de incentivos fiscales para empresas del parque tecnológico Porto Digital	Ley núm. 17244/2006 de la Municipalidad de Recife; Enmienda Constitucional núm. 132 de 2023; Ley Complementaria núm. 214 de 2025
		Costa Rica	PROCOMER/Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE)	Régimen de Zonas Francas e índice de elegibilidad estratégica para empresas de servicios	Ley núm. 7210 (<i>Guía régimen zona franca</i>) https://procomer.com/regimenes-especiales/
		Guatemala	Ministerio de Economía	Régimen de maquila y zonas francas	Decreto núm. 29-89; Decreto núm. 65-89
		Panamá	Ministerio de Comercio e Industrias (MICI)	Ley de Zonas Francas y Régimen Especial de Sedes de Empresas Multinacionales (SEM)	Ley núm. 32 de 2011; Decreto Ejecutivo núm. 62 de 2017; Ley núm. 41 de 2007 reformada por Ley núm. 57 de 2018; https://zf.mici.gob.pa/
		Perú	Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión)/PROMPERÚ/Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)	Zonas económicas especiales, zonas especiales de desarrollo y zonas económicas especiales privadas	Ley núm. 30777; Ley núm. 32449; Decreto Supremo núm. 005-2026-MINCETUR
			ProInversión	Incentivos tributarios para investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) y convenios de estabilidad jurídica	Ley núm. 30309, modificada por Ley núm. 31659; https://www.investinperu.pe/
		República Dominicana	Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE)	Régimen de zonas francas	Ley núm. 8-90, art. 24
		Trinidad y Tabago	Autoridad de Zonas Económicas Especiales de Trinidad y Tabago (TTSEZA)	Ley de Zonas Económicas Especiales, 2022	Ley de Zonas Económicas Especiales, 2022
		México	Secretaría de Economía	Estímulos fiscales del Plan México y Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)	Decreto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del 21 de enero de 2025; Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación del 1 de noviembre de 2006; https://www.gob.mx/se

Pilar	Instrumento	País	Agencia/institución	Programa/iniciativa	Fuente
Inversión extranjera directa	Ventanilla única digital	México	Secretaría de Economía	Ventanilla Única para Inversionistas	https://ventanillaunica.economia.gob.mx/
	Entorno regulatorio de pruebas	Mauricio	Junta de Desarrollo Económico (EDB)	Licencia de entorno regulatorio de pruebas	https://www.edbmauriti.us.org/schemes/regulatory-sandbox-license/
	Servicios de seguimiento y apoyo para la expansión (<i>aftercare</i>)	Guatemala	Ministerio de Economía	Estrategia Nacional de Atracción de Inversión Extranjera Directa (2024)	https://www.mineco.gob.gt/ministerio-de-economia-lanza-la-estrategia-de-inversion-extranjera-directa
		México	Secretaría de Hacienda y Crédito Público	Oficina de Relación con Inversionistas	https://www.proyectosmexico.gob.mx/como-invertir-en-infraestructura-en-mexico/asistencia-a-inversionistas-extranjeros/
Formación y desarrollo de talento humano	Codiseño y cofinanciamiento de la formación con empleadores	Brasil	Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI)	Sistema de formación profesional para la industria del SENAI	https://www.senai.portaldaindustria.com.br/para-voce
		Colombia	Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MINTIC)	iNNpulsa, Bogota's Information and Communication Technologies Incubator & Accelerator (BICTIA), Startups Academy y Emprendimiento Digital 2026	https://www.mintic.gov.co/portaI/inicio/Sala-de-prensa/Noticias/428298:Emprendimiento-Digital-2026-continua-su-apuesta-por-el-fortalecimiento-de-los-ecosistemas-de-innovacion-digital-del-pais
	Reconversión laboral mediante cursos intensivos de corta duración	Argentina	Gobierno de la Provincia de Jujuy	Becas Digital House	https://prensa.jujuy.gob.ar/digital-house/digital-house-finalizo-la-inscripcion-las-becas-n111210
			Gobierno de la Provincia de Santa Fe	Convenio para formación de jóvenes en competencias digitales	https://www.santafe.gob.ar/noticias/noticia/278039/
		Colombia	MINTIC	Talento Digital	https://talentotech.gov.co
	Planes nacionales de competencias digitales y en inteligencia artificial (IA)	Perú	Presidencia del Consejo de Ministros/Secretaría de Gobierno y Transformación Digital	Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial 2026-2030	https://www.gob.pe/institucion/pcm/informes-publicaciones/8408055-estrategia-nacional-de-inteligencia-artificial-2026-2030
		República Dominicana	Presidencia de la República Dominicana	Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial y CEIA-RD	https://agendadigital.gob.do/wp-content/uploads/2023/10/Final_ENIA-Estrategia-Nacional-de-Inteligencia-Artificial-de-la-Republica-Dominicana-.pdf
		Egipto	Ministerio de Comunicaciones y Tecnología de la Información	Digital Egypt Pioneers Initiative	https://mcit.gov.eg/en/Human_Capacity/142
		Malasia	Corporación de Economía Digital de Malasia (MDEC)/TalentCorp	Malaysia Digital Economy Blueprint	https://www.mydigital.gov.my/

Pilar	Instrumento	País	Agencia/institución	Programa/iniciativa	Fuente
Formación y desarrollo de talento humano	Certificación de competencias	Colombia	Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)/Ministerio del Trabajo/Ministerio de Educación Nacional	Sistema Nacional de Cualificaciones y Marco Nacional de Cualificaciones	https://cualificaciones.mintrabajo.gov.co/ ; https://especiales.colombiaaprende.edu.co/mnc/index.html
		Guatemala	Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP)	Certificación Laboral, Certificación Sectorial, Certificación Funcional y Certificación Internacional	https://intecap.edu.gt/certificacionlaboral/ ; https://intecap.edu.gt/certificacionlaboral/sectorial-funcional/ ; https://intecap.edu.gt/certificacionlaboral/internacional-2/
		Comunidad del Caribe (CARICOM)	Secretaría de la CARICOM	Estándares Nacionales Ocupacionales (NOS) y Calificaciones Vocacionales del Caribe (CVQ)	https://caricom.org/tag/caribbean-vocational-qualifications-cvq/
		Filipinas	Autoridad para la Educación Técnica y el Desarrollo de Competencias (TESDA)	Sistema nacional de certificación de competencias y cualificaciones	https://www.tesda.gov.ph/
	Becas e inclusión de mujeres en los sectores digitales	CARICOM	Secretaría de la CARICOM	Plan de Acción sobre Niñas en las Tecnologías de la Información y la Comunicación	https://caricom.org/girlsinict/
		Colombia	MINTIC	Estrategias para la participación de mujeres en el sector digital	https://www.dnp.gov.co/LaEntidad_/subdireccion-general-prospectiva-desarrollo-nacional/direccion-desarrollo-digital/Paginas/estrategia-nacional-digital-de-colombia.aspx
		Guatemala	Samsung Electronics/Fundación Nacional para el Desarrollo de las STEAM (FUNDESTAM)	Samsung Innovation Campus 2024	https://news.samsung.com/latin/el-salvador-guatemala-y-venezuela-se-unen-a-samsung-innovation-campus
		Regional	British Council/Fundación Coppel	Becas Mujeres en STEM	https://americas.britishcouncil.org/es/programas/becas-women-in-stem/2025
		República Dominicana	ProDominicana/Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC)/Banco BHD	Mujeres en STEM y SheTrades	https://prodominicana.gob.do/
	Movilización de la diáspora y retorno de talento	Trinidad y Tabago	Ministerio de Relaciones Exteriores y Asuntos de la CARICOM	Estrategia de participación de la diáspora	https://foreign.gov.tt/services/diaspora-registration/
		Mauricio	EDB	Programas para el retorno de profesionales	https://residency.mu/work/mauritian-diaspora/

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de información oficial.

Publicaciones recientes de la CEPAL

ECLAC recent publications

www.cepal.org/publicaciones

Informes Anuales/*Annual Reports*

También disponibles para años anteriores/*Issues for previous years also available.*

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2026



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2026
Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean, 2026

Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2026



Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2026
Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 2026

Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2026



Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2026
International Trade Outlook for Latin America and the Caribbean, 2026

Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe

2025

Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe, 2025
Panorama of Productive Development Policies in Latin America and the Caribbean, 2025

Panorama Social de América Latina y el Caribe 2025



Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2025
Social Panorama of Latin America and the Caribbean, 2025

Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2025



Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2025
Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean, 2025

Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2025

Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2025



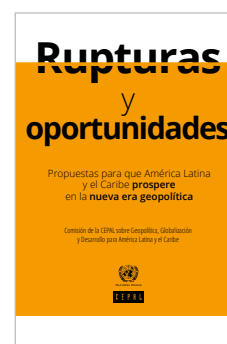
Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2025
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, 2025

El Pensamiento de la CEPAL/ECLAC Thinking

Rupturas y oportunidades: propuestas para que América Latina y el Caribe prospere en la nueva era geopolítica
Ruptures and opportunities: proposals for Latin America and the Caribbean to thrive in the new geopolitical era

Repensar el desarrollo en América Latina y el Caribe: contribuciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en su 75° aniversario

América Latina y el Caribe ante las trampas del desarrollo: transformaciones indispensables y cómo gestionarlas
Development Traps in Latin America and the Caribbean: Vital Transformations and How to Manage Them



Libros y Documentos Institucionales *Institutional Books and Documents*

Gestión de las transformaciones en una era de rupturas
Managing Transformations in an Era of Ruptures

75 años de la sede subregional de la CEPAL en México: historia, logros y desafíos

Acuerdo Regional sobre el Acceso a la Información, la Participación Pública y el Acceso a la Justicia en Asuntos Ambientales en América Latina y el Caribe: guía para la transversalización de la perspectiva de género
Regional Agreement on Access to Information, Public Participation and Justice in Environmental Matters in Latin America and the Caribbean: guide on gender mainstreaming

Gobernanza endógena: teoría, datos y herramientas para salir de la trampa de gobernanza poco efectiva en América Latina



Libros de la CEPAL/ECLAC Books

Gestión de pasivos ambientales: diagnóstico, desafíos y lecciones para la minería en la región andina
Managing environmental mining legacies in the Andean region: analysis, challenges and lessons learned

Endeudarse para cuidar: género y desigualdad en la Argentina

Sistemas de pensiones no contributivos en América Latina y el Caribe: avanzar en solidaridad con sostenibilidad
Non-contributory pension systems in Latin America and the Caribbean: towards solidarity with sustainability



Versiones accesibles/Accessible versions

Impactos del cambio demográfico en América Latina y el Caribe: retos y opciones para la política pública. Resumen. Versión accesible

Las personas con discapacidad: de la visibilidad estadística al ejercicio de derechos. Versión accesible
Persons with Disabilities: From Statistical Visibility to the Exercise of Rights. Accessible version



Metodologías de la CEPAL *ECLAC Methodologies*



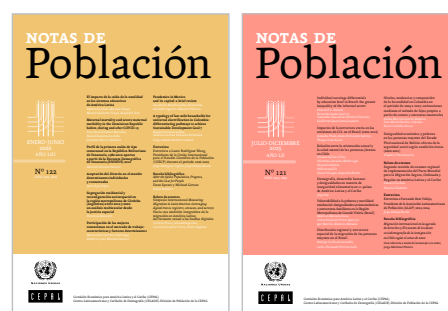
Observatorio Demográfico *Demographic Observatory*



Revista CEPAL/CEPAL Review



Notas de Población



Series de la CEPAL *ECLAC Series*



Documentos de Proyectos *Project Documents*



Coediciones/Co-editions



Catálogos de Publicaciones



**Suscríbase y reciba información oportuna
sobre las publicaciones de la CEPAL**

***Subscribe to receive up-to-the-minute
information on ECLAC publications***



NACIONES UNIDAS
UNITED NATIONS



<https://mailchi.mp/cepal/suscripciones-cepal>



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



Las publicaciones de la CEPAL también se pueden adquirir a través de:
ECLAC publications also available at:

shop.un.org

United Nations Publications
PO Box 960
Herndon, VA 20172
USA

Tel. (1-888)254-4286
Fax (1-800)338-4550
Contacto/*Contact:* publications@un.org
Pedidos/*Orders:* order@un.org



Vínculos humanos e intercambio comercial, elementos que han aportado históricamente al desarrollo de la región.

Bajorrelieve en el caracol del edificio de la sede de la CEPAL en Santiago.

www.cepal.org

En esta edición de *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*, se examina la profunda reconfiguración que está experimentando el comercio mundial, centrada en la seguridad económica, la resiliencia y la sostenibilidad. En este escenario, marcado por la incertidumbre y las tensiones geopolíticas y geoeconómicas, el comercio ha mantenido, sin embargo, un notable dinamismo en 2026, liderado por las economías de Asia. Las exportaciones e importaciones de bienes y servicios de América Latina y el Caribe también han mostrado un fuerte crecimiento en la primera mitad de 2026, y se proyecta que este se mantendrá durante el segundo semestre. También se presenta una estrategia para potenciar el sector de los servicios modernos en la región, basada en tres pilares: la promoción de las exportaciones de dichos servicios, la atracción de inversión extranjera directa (IED) y el desarrollo de talento humano.

ISBN 978-92-1-155098-6



Versión digital disponible online



<https://bit.ly/PerspectivaComercio-2026>



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