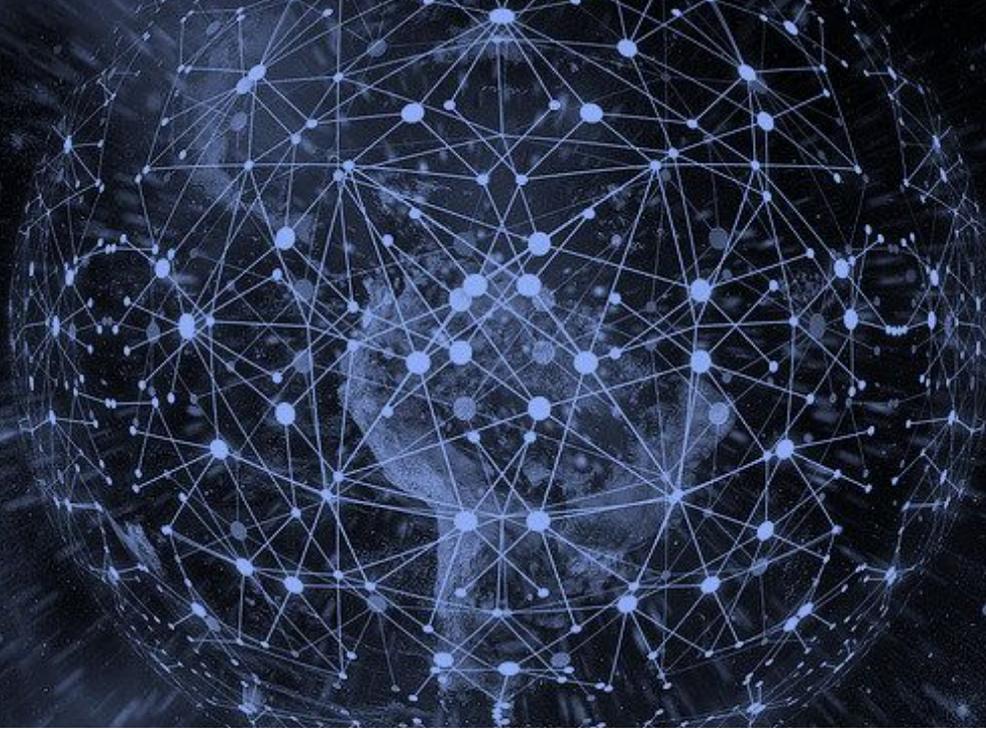


Oportunidades y retos para el desarrollo del comercio intrarregional de SBC

Romina Gayá

XII Conferencia RedLAS
CDMX, 8 y 9 de noviembre de 2023

Contenido



Ph: G. Altman - Pixabay

1

Introducción y tendencias

2

Limitaciones del comercio intrarregional

3

Oportunidades y recomendaciones



1. Introducción y tendencias



Servicios basados en conocimiento (SBC)



Servicios empresariales, profesionales y técnicos



Software y servicios de informática



Servicios personales, culturales y recreativos



Cargos por uso de propiedad intelectual

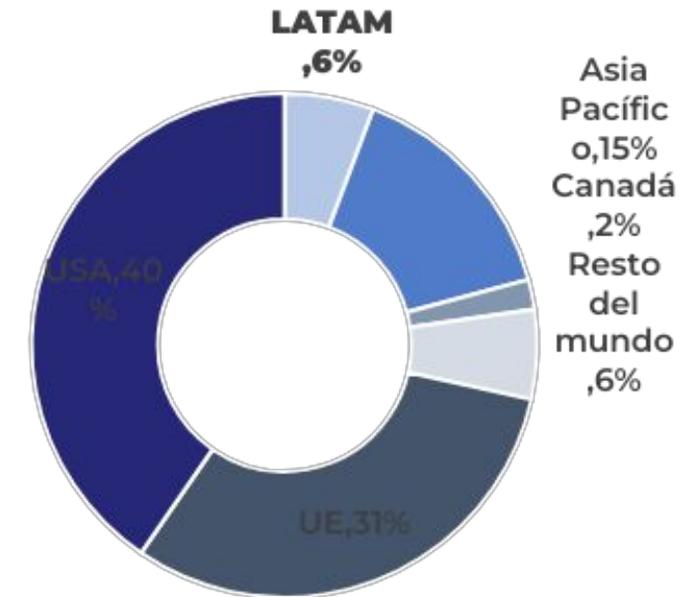
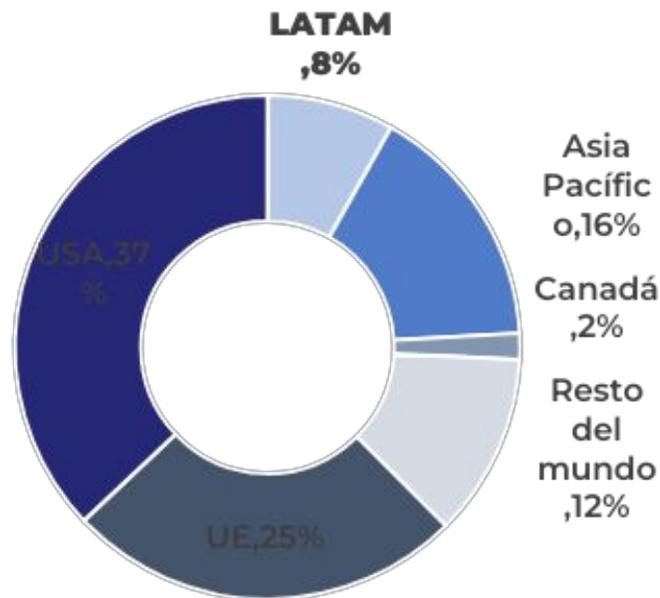


Estados Unidos es el principal socio comercial

LATAM: Composición del comercio de SBC según regiones

Exportaciones

Importaciones

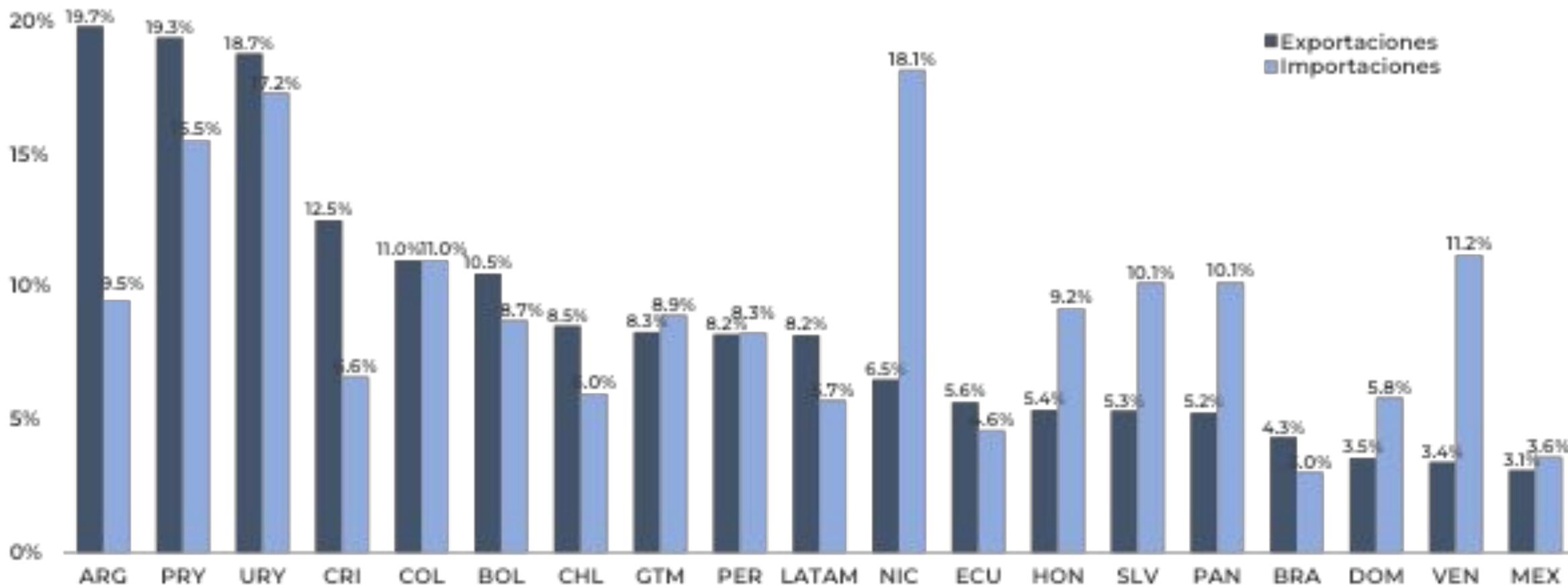


*Datos de 2021. Fuente: Elaboración propia con datos de OMC (BATIS).



LATAM es un socio poco relevante en el comercio de SBC en la mayoría de los países

Participación de LATAM en exportaciones e importaciones de SBC, según país

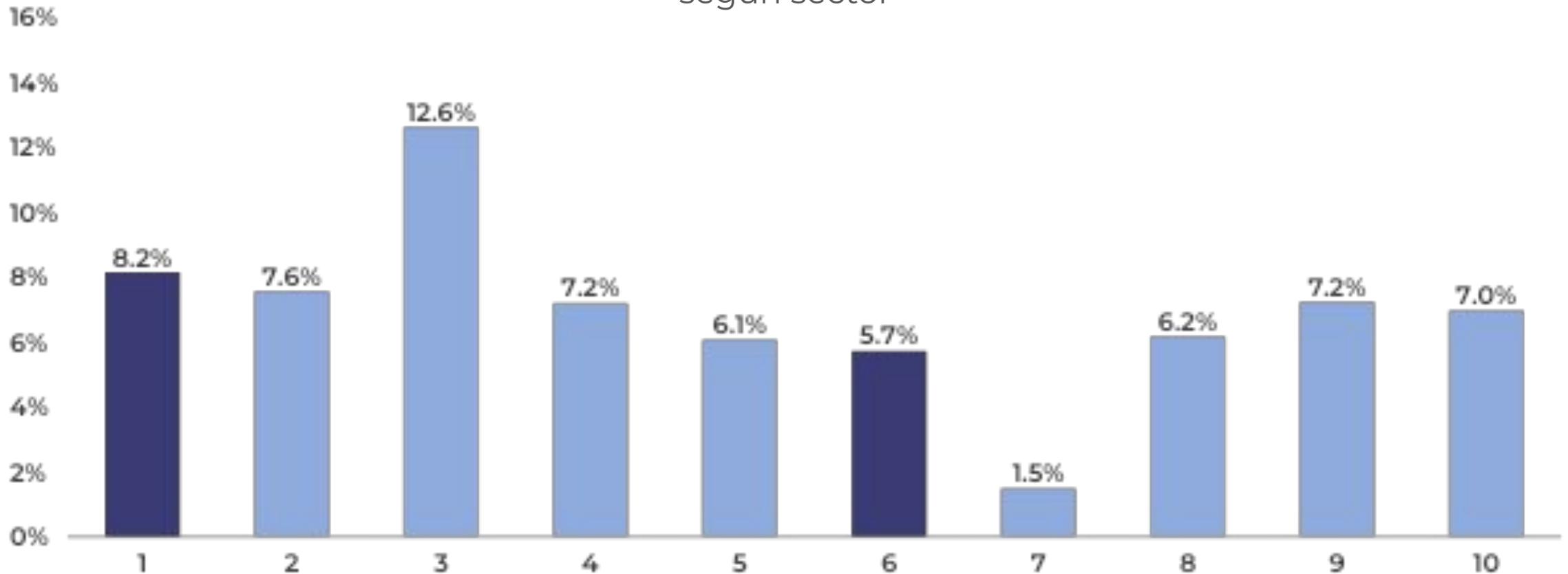


*Datos de 2021. Fuente: Elaboración propia con datos de OMC (BATIS). 6

Diferente relevancia del comercio intrarregional según sectores



Participación de LATAM en exportaciones e importaciones de SBC de la región, según sector



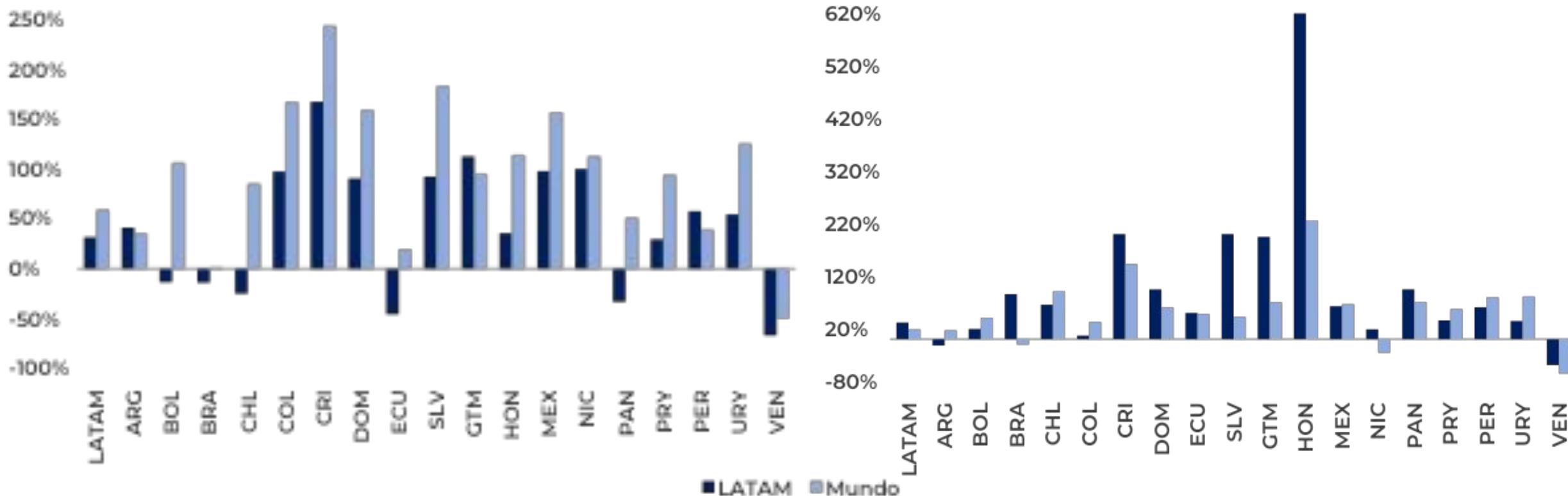


LATAM pierde relevancia como destino, pero gana como proveedora

Variación del comercio total e intraregional de SBC, 2011-2021 (%)

Exportaciones

Importaciones



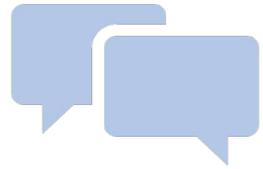
*Datos de 2021. Fuente: Elaboración propia con datos de OMC (BATIS). 8



2. Limitaciones del comercio intrarregional



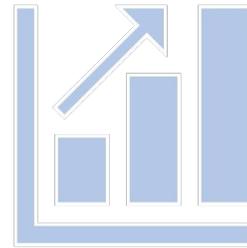
LATAM vs. Estados Unidos



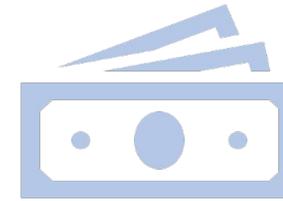
Similitud cultural e idiomática



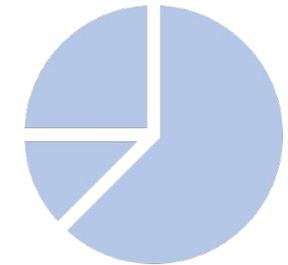
Ubicación geográfica



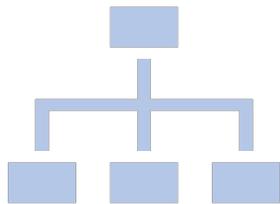
Tamaño de mercado



Costos



Perfil de la oferta



Comercio intrafirma



Tratamiento impositivo



Barreras regulatorias

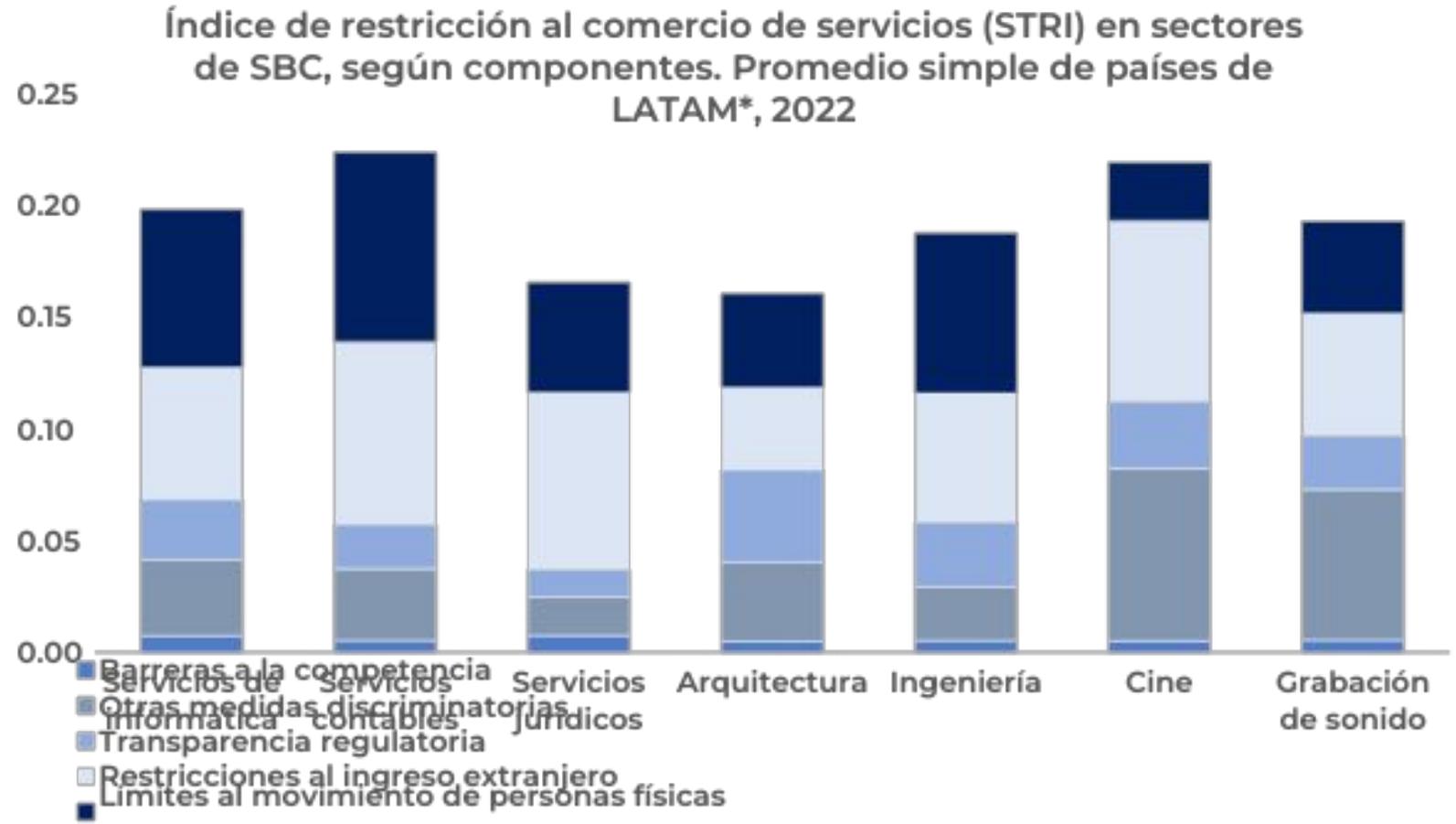


Información



Barreras regulatorias

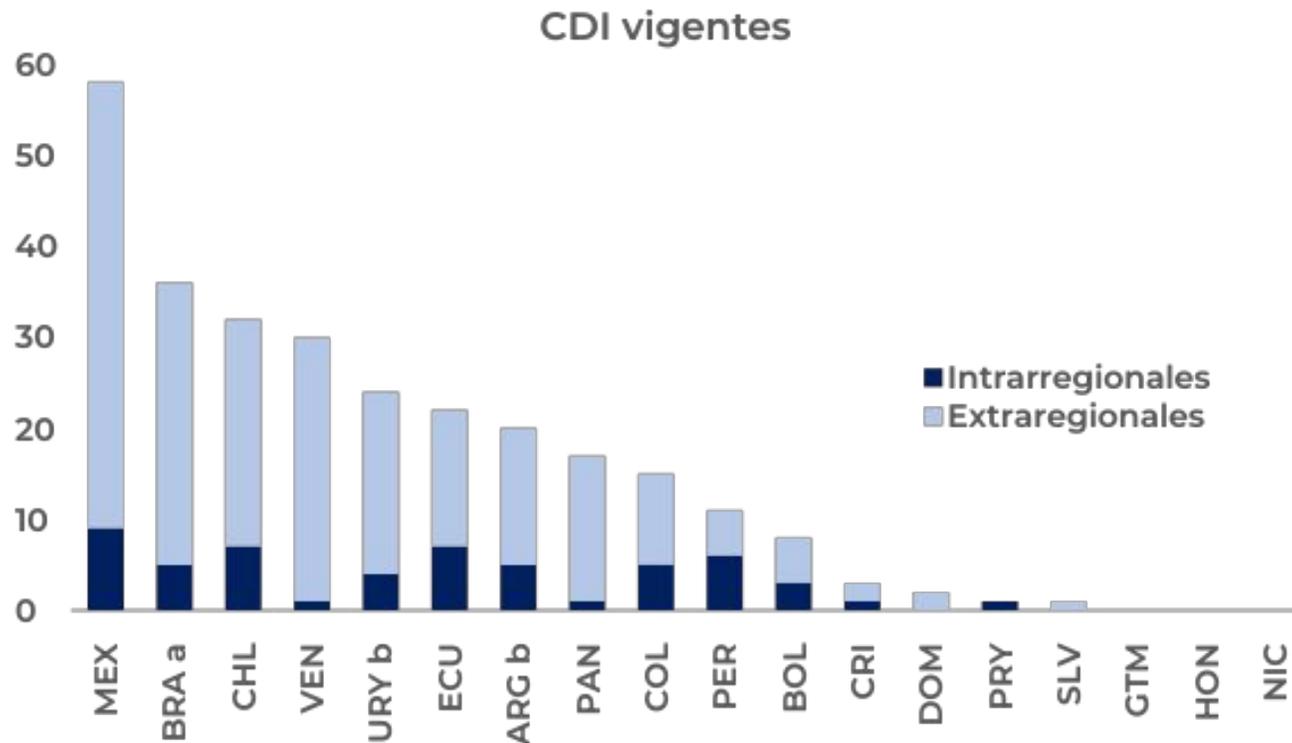
- Exigencias de presencia local / comercial, requisitos de desempeño, limitaciones al movimiento de personas físicas, etc.
- Pocos acuerdos intrarregionales con compromisos profundos sobre servicios y/o comercio electrónico
- Barreras más allá de temas abordados por acuerdos comerciales



* BRA, CHL COL, CRI, MEX, PER. Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE.

Tratamiento impositivo

- Doble imposición en muchos países
- Pocos mecanismos intrarregionales para evitarla



Nota: ^a Incluye acuerdos de reciprocidad ^b Incluye otros acuerdos para evitar doble imposición. Fuente: Elaboración propia con datos de PwC, 2022.

Casos en los que se permite evitar la doble tributación en países de ALC

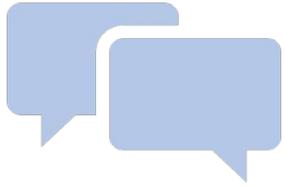
País	CDI	Ac. de reciproc.	Medidas unilaterales	No previsto
ARG	X			
BOL	X			
BRA	X	X		
CHL	X			
COL	X			
CRI	X			
DOM	X		X	
ECU	X		X	
GTM				X
HON				X
MEX	X		X	
NIC	X			
PAN	X		X	
PER	X		X	
PRY	X			
SLV	X			
URY	X		X	
VEN	X		X	



3. Oportunidades y recomendaciones



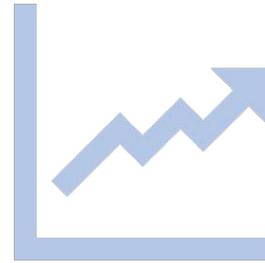
Oportunidades



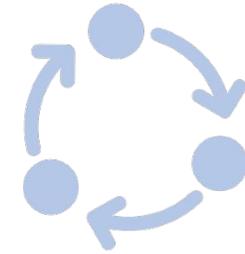
Similitud cultural e idiomática



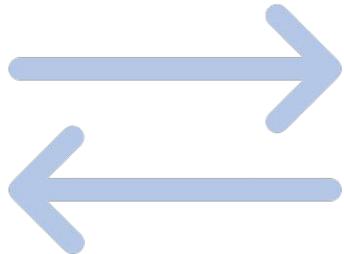
Políticas de promoción



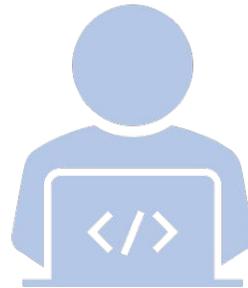
Inversiones intrarregionales



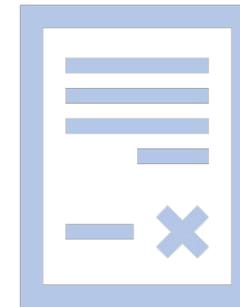
Complementariedad con otros sectores



Complementariedad entre países con distinto perfil de especialización



Trabajo remoto



Creciente número de acuerdos



Recomendaciones



Acuerdos comerciales con compromisos profundos



Eliminar doble imposición mediante acuerdos y/o medidas unilaterales



Otros acuerdos complementarios



Armonización regulatoria



Dimensión regional en políticas de promoción



Impulso a iniciativas privadas de cooperación



Cooperación e intercambio de información (buenas prácticas, estadísticas)

¡MUCHAS GRACIAS!

ROMINA GAYÁ

 rominagaya@gmail.com

 www.rominagaya.com.ar

 Romina Gayá

 @romina_gaya

 @romina_gaya