



La promoción de las exportaciones de servicios profesionales

Experiencias de países extrarregionales y latinoamericanos

Javier Peña Capobianco



Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



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

Deseo registrarme



NACIONES UNIDAS



www.cepal.org/es/publications



www.instagram.com/publicacionesdelacepal



www.facebook.com/publicacionesdelacepal



www.issuu.com/publicacionescepal/stacks



www.cepal.org/es/publicaciones/apps

La promoción de las exportaciones de servicios profesionales

Experiencias de países extrarregionales
y latinoamericanos

Javier Peña Capobianco



NACIONES UNIDAS

CEPAL



Este documento fue preparado por Javier Peña Capobianco, Consultor de Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de las actividades del proyecto dirigido a la profundización de la estrategia de exportación de servicios modernos de la República Dominicana (“Deepening the national export strategy of modern services of the Dominican Republic”), que ejecutan el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la CEPAL.

El autor agradece la información proporcionada por los siguientes funcionarios de las agencias de promoción de las exportaciones de diferentes países: Felipe Opazo, Jefe del Subdepartamento de Comercio de Servicios de la Dirección General de Promoción de Exportaciones de Chile (ProChile); Miguel Arboleda, Asesor en Exportaciones de ProColombia; Viviana López y Evelyn Céspedes, Promotoras de Exportaciones Sectoriales de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER); David Edery, Gerente de Exportación de Servicios de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ), y Pablo Pereira, Gerente de Promoción de Exportaciones de Uruguay XXI. Asimismo, agradece en especial la investigación realizada por Javier da Silveira.

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

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

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

Publicación de las Naciones Unidas
LC/TS.2023/144
Distribución: L
Copyright © Naciones Unidas, 2024
Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago
S.23-00665

Esta publicación debe citarse como: J. Peña Capobianco, “La promoción de las exportaciones de servicios profesionales: experiencias de países extrarregionales y latinoamericanos”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2023/144), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2024.

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

Índice

Introducción	11
A. Limitaciones	15
B. Factores clave en la exportación de servicios	16
I. Experiencias de los líderes internacionales	19
A. Programas de apoyo e incentivos	20
B. Específicos para servicios profesionales	22
C. Generales con aplicación a empresas de servicios profesionales	24
II. Experiencias regionales	31
A. Chile	31
1. Estructura empresarial	33
2. Recursos Humanos	34
3. Factores de éxito	36
B. Costa Rica	43
1. Estructura empresarial	45
2. Recursos Humanos	46
3. Factores de éxito	48
C. Perú	53
1. Estructura empresarial	55
III. Conclusiones	63
A. Ejes estratégicos para el impulso sectorial	64
1. Gobernanza	65
2. Apertura comercial	67
3. Incentivos	69
4. Programas de apoyo	70

IV. Recomendaciones.....	77
Bibliografía.....	79
Anexo	91
Cuadros	
Cuadro 1	Servicios profesionales en las partidas de la Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios 2010 12
Cuadro 2	Principales ferias internacionales de servicios profesionales que cuentan con la participación de los líderes sectoriales 25
Cuadro 3	Actores del ecosistema de promoción de servicios profesionales en Chile 37
Cuadro 4	Actores del ecosistema de promoción de servicios profesionales en Costa Rica 48
Cuadro 5	Principales empresas mineras que operan en Perú (2020)..... 56
Cuadro 6	Actores del ecosistema de promoción de servicios profesionales en Perú..... 59
Cuadro 7	Antenas comerciales de ProChile, PROCOMER y PROMPERÚ (2021)..... 66
Cuadro 8	TLC y ADT suscritos por Chile, Costa Rica y Perú vigentes (2021) 68
Cuadro 9	Factores estratégicos para la promoción de servicios profesionales..... 77
Cuadro A1	Servicios profesionales en la Clasificación Sectorial de los Servicios W-120 92
Gráficos	
Gráfico 1	Exportaciones mundiales de servicios profesionales, 2010-2019..... 13
Gráfico 2	Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur: Exportaciones de servicios profesionales de, 2010-2019 14
Gráfico 3	América Latina y el Caribe: exportaciones de servicios profesionales, 2010-2019 14
Gráfico 4	Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur: Exportaciones de servicios profesionales, 2010-2019 20
Gráfico 5	Chile: exportaciones chilenas de servicios profesionales (modo 1), 2014-2020..... 31
Gráfico 6	Chile: principales servicios profesionales exportados bajo el modo 1 del AGCS / GATS, 2020 32
Gráfico 7	Chile: destinos de exportación de servicios profesionales, 2020..... 33
Gráfico 8	Chile: número de empresas vinculadas a los servicios profesionales, por grupo de actividad, 2019 33
Gráfico 9	Cantidad de trabajadores empleados en servicios profesionales, por grupo de actividad, 2019 34
Gráfico 10	Chile: cantidad de trabajadores empleados en servicios profesionales, por grupo de actividad y sexo, 2019 35
Gráfico 11	Chile: carreras universitarias de mayor titulación de grado, 2020..... 36
Gráfico 12	Costa Rica: exportaciones de servicios profesionales, 2011-2020 44
Gráfico 13	Costa Rica: destino de las exportaciones de servicios profesionales, 2017..... 44
Gráfico 14	Costa Rica: exportación de servicios de arquitectura e ingeniería, por regiones de destino, 2020..... 45
Gráfico 15	Costa Rica: cantidad de empresas en sectores seleccionados, 2017 46
Gráfico 16	Costa Rica: participación por grupo ocupacional en el segmento de servicios profesionales 47
Gráfico 17	Oferta de carreras universitarias de grado en Costa Rica, por áreas del conocimiento..... 47

Gráfico 18	Perú: exportaciones de servicios profesionales, 2010-2019	54
Gráfico 19	Exportaciones peruanas de "otros servicios empresariales", por regiones de destino	54
Gráfico 20	Distribución de empresas exportadoras de "otros servicios empresariales" en Perú	55
Gráfico 21	Población económicamente activa ocupada en Perú, en el grupo ocupacional de "profesional científico; director, gerente y funcionario" y de "profesional técnico y afín", por sexo (2020)	56
Gráfico 22	Egresados universitarios en Perú, por área del conocimiento y sexo	57
Gráfico 23	Tasas de crecimiento anual compuesto de las exportaciones de servicios profesionales en Bélgica, Chile, Costa Rica, Francia, Luxemburgo, Perú, Reino Unido y Singapur, 2010-2019	64

Diagramas

Diagrama 1	Actividades de servicios profesionales más comercializadas y/o promocionadas en Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur	21
Diagrama 2	Programas de apoyo e incentivos a los servicios profesionales disponibles en Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur	21
Diagrama 3	Objetivos y medidas para la internacionalización previstas en la Política de Fomento de la Arquitectura 2017-2022	40
Diagrama 4	Pilares y líneas de acción del PENX 2015-2025	58

Imágenes

Imagen 1	Factores de éxito en la internacionalización de las PYMES de servicios profesionales	36
Imagen 2	Programas de apoyo a los servicios profesionales disponibles en Chile	39
Imagen 3	Montos mínimos de inversión para acceder al Régimen de Zonas Francas	50
Imagen 4	Programas de apoyo a los servicios profesionales disponibles en Costa Rica	52
Imagen 5	Programas de apoyo a los servicios profesionales disponibles en Perú	61
Imagen 6	Ejes estratégicos para el impulso a los servicios profesionales	65
Imagen 7	Apertura económica y comercial en Chile, Costa Rica y Perú	67
Imagen 8	Programas de apoyo implementados en Bélgica, Chile, Costa Rica, Francia, Luxemburgo, Perú y Reino Unido	70

Acrónimos

AACRU	: Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte
AACUE	: Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Unión Europea y sus Estados Miembros, por un lado, y Centroamérica, por otro
ADEX	: Asociación de Exportadores (Perú)
ADT	: Acuerdo de Doble Tributación
AGCS / GATS	: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AIC	: Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería (Chile)
AOA	: Asociación de Oficinas de Arquitectos (Chile)
APEC	: Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
AZOFRAS	: Asociación de Empresas de Zonas Francas de Costa Rica
BCCR	: Banco Central de Costa Rica
BPM6	: Manual de la Balanza de Pagos, sexta edición
CARICOM	: Comunidad del Caribe
CCAI	: Cámara de Consultores en Arquitectura e Ingeniería (Costa Rica)
CCCE	: Consejo Consultivo de Comercio Exterior (Costa Rica)
CCL	: Cámara de Comercio de Lima (Perú)
CCS	: Cámara de Comercio de Santiago (Chile)
CEPAL	: Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Chiletec	: Asociación de Empresas de Tecnología
CINDE	: Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo
CLP	: Peso chileno
CNCA	: Consejo Nacional de la Cultura y las Artes (Chile)
CNIC	: Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad (Chile)
COBEX	: Programa de Cobertura al Fomento del Comercio Exterior (Chile)
COMEX	: Ministerio de Comercio Exterior (Costa Rica)
COMEXPERU	: Sociedad de Comercio Exterior del Perú
CONARE	: Consejo Nacional de Rectores de las Universidades Públicas (Costa Rica)
CORFO	: Corporación de Fomento de la Producción (Chile)
CPC	: Consejo de Promoción de la Competitividad (Costa Rica)
CPCI	: Consejo Presidencial de Competitividad e Innovación (Costa Rica)
CPTPP	: Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico
CRC	: Colón costarricense
DIRECON	: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Chile)
DR-CAFTA	: Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana
EFTA	: Asociación Europea de Libre Comercio
ELE-4	: Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas (Chile)
ELE-5	: Quinta Encuesta Longitudinal de Empresas (Chile)
ENEXPRO	: Encuentros Exportadores (Chile)
EUR	: Euro
FMI	: Fondo Monetario Internacional
Fodepyme	: Fondo Especial para el Desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (Costa Rica)
GAM	: Gran Área Metropolitana (Costa Rica)
GBP	: Libra esterlina (Reino Unido)
GIZ	: Agencia Alemana para la Cooperación Internacional

IED	: Inversión Extranjera Directa
INA	: Instituto Nacional de Aprendizaje (Costa Rica)
INAPI	: Instituto Nacional de Propiedad Intelectual (Chile)
INE	: Instituto Nacional de Estadísticas (Chile)
INEC	: Instituto Nacional de Estadística y Censos (Costa Rica)
INEI	: Instituto Nacional de Estadística e Informática (Perú)
INFOCOOP	: Instituto de Fomento Cooperativo (Costa Rica)
IPDC	: Impuesto de Primera Categoría (Chile)
ITC	: Centro de Comercio Internacional
LAC	: América Latina y el Caribe
MEF	: Ministerio de Economía y Finanzas (Perú)
MEIC	: Ministerio de Economía, Industria y Comercio (Costa Rica)
MEP	: Ministerio de Educación Pública (Costa Rica)
MERCOSUR	: Mercado Común del Sur
Mineduc	: Ministerio de Educación (Chile)
MIPYME	: Micro, Pequeña y Mediana Empresa
MRE	: Ministerio de Relaciones Exteriores (Perú)
MTPE	: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (Perú)
NAFTA	: Tratado de Libre Comercio de América del Norte
n.i.o.p.	: No incluidos en otra parte
OCDE	: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OCEX	: Oficinas Comerciales en el Extranjero (Perú)
OMC	: Organización Mundial del Comercio
PENX	: Programa Operativo Exportador (Perú)
PERX	: Plan Estratégico Regional de Exportación (Perú)
PIB	: Producto Interno Bruto
PLANEX	: Plan de Negocio Exportador (Perú)
POM	: Plan Operativo por Mercado (Perú)
POP	: Plan Operativo por Producto (Perú)
POS-Servicios	: Plan Operativo Exportador para el Sector Servicios (Perú)
PRIFE	: Plan Regional de Identificación de Oferta Exportable (Perú)
PROCOMER	: Promotora del Comercio Exterior (Costa Rica)
PROINVERSIÓN	: Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Perú)
PROMPERÚ	: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo
Propyme	: Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (Costa Rica)
PYME	: Pequeña y Mediana Empresa
PYMEX	: Pequeña y Mediana Empresa Exportadoras
RPA	: Automatización robótica de procesos
RR.HH.	: Recursos Humanos
RZF	: Régimen de Zonas Francas (Costa Rica)
SBD	: Sistema de Banca para el Desarrollo (Costa Rica)
SELA	: Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe
SENCE	: Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Chile)
SERCOTEC	: Servicio de Cooperación Técnica (Chile)
SGD	: Dólar singapurense
SII	: Servicios de Impuestos Internos (Chile)
SIICEX	: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (Perú)
SNA	: Servicio Nacional de Aduanas (Chile)
SNI	: Sociedad Nacional de Industrias (Perú)
SOFOFA	: Sociedad de Fomento Fabril (Chile)

STEM	: Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas
SUBREI	: Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (Chile)
SUNEDU	: Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (Perú)
T.C.	: Tipo de cambio
TCAC	: Tasa de Crecimiento Anual Compuesto
TIC	: Tecnologías de la Información y la Comunicación
TISA	: Acuerdo en Comercio de Servicios
TLC	: Tratado de Libre Comercio
UCCAEP	: Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones del Sector Empresarial Privado
UE	: Unión Europea
UF	: Unidad de Fomento Chilena
UKEF	: Agencia de Crédito del Reino Unido
UNCTAD	: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
VIE	: Programa de Voluntariado Internacional en Empresas (Francia)
WTPO	: Conferencia Mundial de las Organizaciones de Promoción del Comercio
ZF	: Zona Franca

Introducción

En la actualidad no existe un consenso académico sobre qué actividades se incluyen bajo la expresión de “servicios profesionales”, lo cual varía de manera sensible en función de cada autor u organización. No obstante, sí se ha identificado una taxonomía de estos (von Nordenflycht, 2010), la que está basada en tres características principales:

- i) Intensivos en conocimiento, lo que refiere a una fuerza laboral intelectualmente capacitada, tanto en las posiciones directivas como en la primera línea, ya que la oferta de estos servicios depende de un conjunto de conocimientos complejos aportado por las personas;
- ii) baja intensidad de capital, lo que implica que la producción de la empresa no requiere cantidades significativas de activos no humanos, como máquinas o equipos.
- iii) profesionalización, lo que se sustenta por dos elementos claves: i) la regulación por parte del Estado y/o la autorregulación por los gremios de la actividad para su ejercicio, y ii) pautas de conductas particulares establecidas en códigos de ética profesional.

De esta manera, los servicios profesionales se podrían definir como aquellos prestados por profesionales cuyo trabajo está reglamentado por el gobierno o por una autoridad reguladora u organismo profesional autorizado por el Estado (Nguyen-Hong, 2001). Por lo cual, para prestar un servicio un proveedor debe haber obtenido un diploma específico y ciertas cualificaciones reconocidas por la autoridad competente (Kerneis & Prentice, 2011).

En este sentido, las actividades típicas que podrían ser consideradas como profesionales serían los servicios legales, contables, ingeniería y arquitectura. Por su parte, las empresas de consultoría en gestión no deberían integrar este concepto ya que, si bien disponen de un alto nivel de conocimiento en sus recursos humanos y bajo nivel de intensidad en el uso del factor capital, no cuentan con la tercera característica, ya que no existe una asociación profesional dominante que controle la capacidad de ejercer la consultoría, ni estipular cómo se debería organizar este tipo de actividades (Nishikawa & Orsato, 2021).

Del punto de vista del comercio internacional, de acuerdo a la lista de clasificación sectorial de los servicios MTN.GNS/W/120 de la OMC, la cual tiene correspondencia con la Clasificación Central de Productos de Naciones Unidas (CPC)¹, los servicios profesionales se integran por aquellos: jurídicos, contabilidad, auditoría y teneduría de libros, asesoramiento tributario, ingeniería, arquitectura, servicios integrados de ingeniería, servicios de planificación urbana y de arquitectura paisajística, servicios médicos y dentales, servicios de veterinaria, servicios proporcionados por parteras, enfermeras, fisioterapeutas y personal paramédico.

Por su parte la Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios 2010 (ONU, 2010), considera a los servicios profesionales en el mismo apartado que los de consultoría en administración de empresas, para luego desglosarlos en servicios jurídicos, de contabilidad, de consultoría en administración de empresas y de relaciones públicas, y los de publicidad, estudios de mercado y encuestas de opinión pública. Además, tiene presente la categoría de los servicios técnicos, relacionados con el comercio y otros servicios empresariales, la que desglosa en cinco componentes: servicios de arquitectura, de ingeniería, servicios científicos y otros servicios técnicos; tratamiento de residuos y descontaminación, servicios agrícolas y mineros; servicios de arrendamiento operativo; servicios relacionados con el comercio; y otros servicios empresariales.

Cuadro 1
Servicios profesionales en las partidas de la Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios 2010

10.2	Servicios profesionales y de consultoría en administración de empresas
10.2.1	Servicios jurídicos, de contabilidad, de consultoría en administración de empresas y de relaciones públicas
10.2.1.1	Servicios jurídicos
10.2.1.2	Servicios de contabilidad, auditoría, teneduría de libro y asesoramiento en materia de impuestos
10.2.1.3	Servicios de consultoría empresarial en administración de empresas y de relaciones públicas
10.2.2	Servicios de publicidad, estudios de mercado y encuestas de opinión pública
10.3	Servicios técnicos, relacionados con el comercio y otros servicios técnicos
10.3.1	Servicios de arquitectura, de ingeniería, servicios científicos y otros servicios técnicos
10.3.1.1	Servicios de arquitectura
10.3.1.2	Servicios de ingeniería
10.3.1.3	Servicios científicos y otros servicios técnicos
10.3.2	Tratamiento de residuos y descontaminación, servicios agrícolas y mineros
10.3.2.1	Tratamiento de residuos y descontaminación
10.3.2.2	Servicios incidentales a la agricultura, la silvicultura y la pesca
10.3.2.3	Servicios incidentales a la minería y la extracción de petróleo y gas
10.3.3	Servicios de arrendamiento operativo
10.3.4	Servicios relacionados con el comercio
10.3.5	Otros servicios empresariales n.i.o.p.

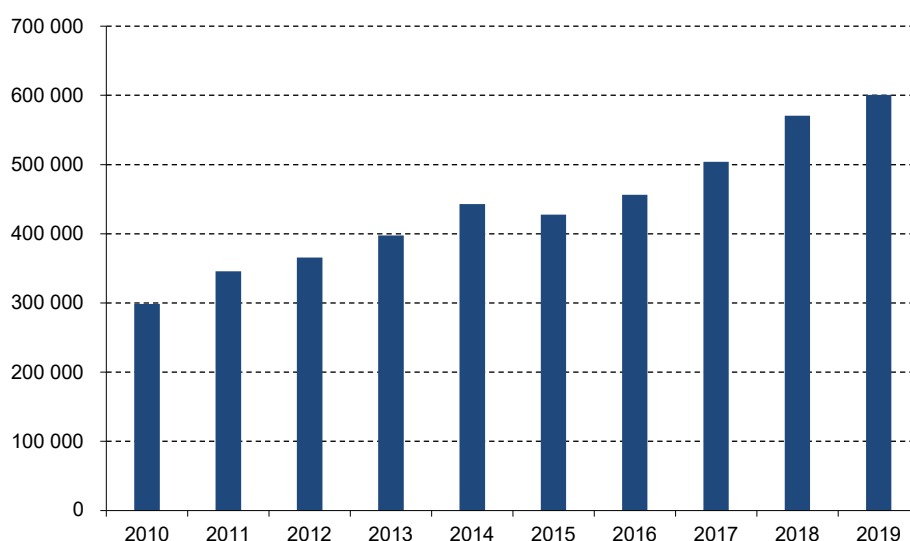
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Fondo Monetario Internacional. (2009). Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta Edición (MBP6). Washington D.C.: FMI.

¹ En el Anexo 1 se encuentra la correspondencia con la CPC (Clasificación Central de Productos) de Naciones Unidas.

De todas formas, el Manual de Balanza de Pagos en la sexta versión (FMI, 2009), solo considera a las categorías generales de “Servicios profesionales y de consultoría en administración de empresas” y “Servicios técnicos, relacionados con el comercio y otros servicios empresariales”, por lo cual no todos los países reportan las subpartidas antes mencionadas, siendo por tanto un desafío disponer de estadísticas específicas en el sector de servicios profesionales. Por ello a los efectos de este informe, se entiende como proxy de “servicios profesionales” a la suma de la categoría “10.2 Servicios profesionales y de consultoría en administración de empresas”, más las partidas “10.3.1.1 Servicios de arquitectura” y “10.3.1.2 Servicios de ingeniería” de aquellos países seleccionados y que así lo reportan².

Así definidos, los servicios profesionales se muestran como un segmento muy dinámico, presentando en sus exportaciones a escala mundial, durante el período 2010-2019, una TCAC del 7,2%. En 2019, durante el período prepandemia, las exportaciones de estos servicios habían alcanzado su máximo histórico, totalizando más de dólares 600.500 millones. Un año más tarde, y como consecuencia del impacto económico del COVID-19, las exportaciones se contrajeron un -5,1%, presentando un valor total cercano a los dólares 1.150 mil millones (WTO, 2022) (véase el gráfico 1).

Gráfico 1
Exportaciones mundiales de servicios profesionales, 2010-2019
(En millones de dólares)

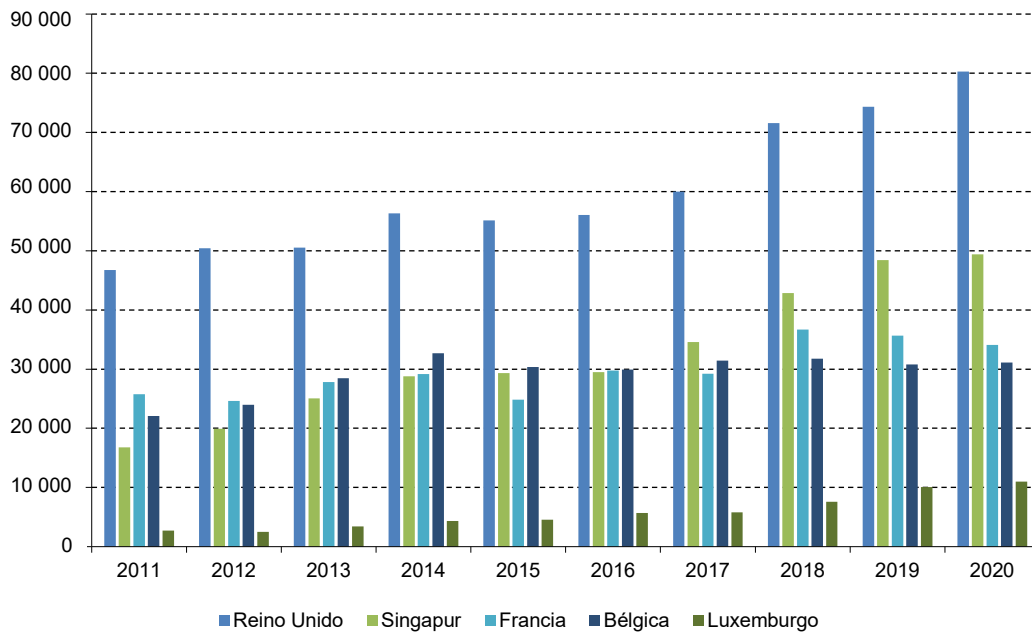


Fuente: Elaboración propia con datos de WTO STATS (2022).

De lo exportado en 2019, cerca del 28% se concentró en los cinco líderes sectoriales seleccionados: Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur. Estos países han presentado, durante el período 2010-2019, unas tasas de crecimiento anual compuesto de 14,6% (Luxemburgo), 13,5% (Singapur), 6,2% (Francia), 5,6% (Reino Unido), 4,4% (Bélgica). Los que registraron ventas al exterior por un valor total de: dólares 9.709 millones (Luxemburgo), dólares 29.284 millones (Francia), dólares 31.255 millones (Bélgica), dólares 47.787 millones (Singapur), y dólares 68.046 millones (Reino Unido) (WTO, 2022).

² Para los casos de Chile y Perú, dado que en Balanza de Pagos no se dispone de información desagregada, se considera, para el primer caso la información de Aduanas de Chile y para el segundo, la elaborada por PROMPERU.

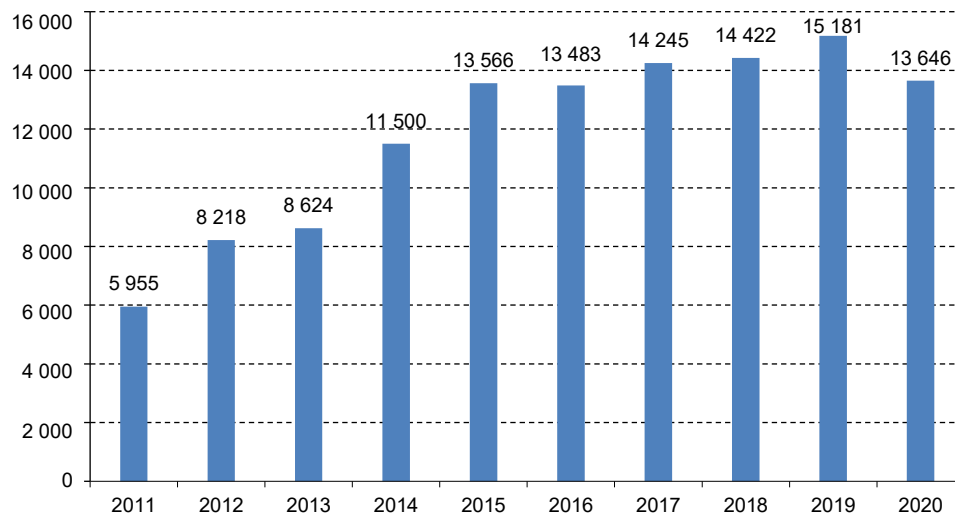
Gráfico 2
Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur: exportaciones de servicios profesionales de, 2010-2019
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de WTO (2022).

A nivel de América Latina y el Caribe, los servicios profesionales representaron, hacia 2019, alrededor del 2% de las exportaciones globales del sector, totalizando dólares 11.808 millones. Durante el período 2010-2019, las exportaciones regionales del segmento presentaron una TCAC cercana al 7% (WTO, 2022).

Gráfico 3
América Latina y el Caribe: exportaciones de servicios profesionales, 2010-2019
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de (WTO, 2022).

Cifras de 2019 develan que los principales exportadores regionales de servicios profesionales son: Brasil (dólares 4.385 millones), Costa Rica (dólares 3.082), Argentina (dólares 1.956 millones), y Uruguay (dólares 1.114 millones) (WTO, 2022).

A. Limitaciones

El comercio internacional de servicios profesionales ha crecido de forma notoria en los últimos tiempos, aun así, es importante tener presente que los proveedores todavía encuentran muchas limitantes cuando intentan prestar servicios a través de las fronteras.

Estas barreras son resultado de regulaciones, tanto gubernamentales como de asociaciones profesionales, que se generan para atender el alto grado de asimetría de información entre el proveedor y consumidor; asegurar la calidad en la prestación; y lograr una adecuada competencia. Las grandes diferencias que existen en las reglamentaciones y en su aplicación constituyen a menudo obstáculos graves para el comercio. Estas medidas pueden tener un efecto de pérdida de competitividad por aumento de costos, inhibición por los tiempos y trámites que implica la exportación, así como su prohibición en ciertos casos (Nguyen-Hong, 2001). En particular los servicios legales y contables son los más afectados si se los compara con los de arquitectura e ingeniería, siendo estos últimos los menos regulados (Nguyen-Hong, 2001), (OMC, 2000) (Grosso & Shepherd, 2008).

Las restricciones al comercio de servicios profesionales, en general, están vinculadas a temas de acceso a mercado, libertad de circulación de personas y reconocimiento de cualificaciones profesionales (Nguyen-Hong, 2001) (Kerneis & Prentice, 2011) (United States International Trade Commission, 2021), además del desafío que presenta la doble tributación. Algunas de estas limitaciones pueden ser:

- Requisitos de nacionalidad o ciudadanía;
- condiciones de residencia permanente;
- formas de establecimiento, restringido, por ejemplo, a la apertura de filiales o sucursales;
- limitaciones a la propiedad extranjera, en el número de directores y/o de personal extranjero;
- dificultades para el uso del nombre de las empresas;
- restricciones en las contrataciones públicas;
- existencia de garantías y/o fianzas;
- impedimentos para asociarse con profesionales extranjeros;
- falta de reconocimiento de títulos extranjeros;
- necesidad de habilitaciones y/o licencias particulares;
- largos y onerosos procedimientos administrativos para poder ejercer;
- colegiación a gremios profesionales;
- normas que fijan tarifas, impiden publicidad y/o coartan el alcance de las prácticas;
- restricciones al movimiento de personas físicas y/o requisitos de visados de trabajadores, y;
- doble tributación, en especial, en el impuesto a la renta.

En general, los servicios contables están dominados por grandes empresas multinacionales, los legales, de arquitectura e ingeniería, por su parte, son brindados por profesionales independientes y pequeñas empresas más locales o regionales (OMC, 2001). Además, las exportaciones de servicios

profesionales están asociadas, en especial, con el movimiento internacional de capital y de mano de obra. De esta manera, la comercialización, en las grandes empresas, es a través del establecimiento de una presencia comercial en terceros países (modo 3) y de profesionales que viajan al exterior (modo 4). No obstante, gracias al avance de las TICs y en especial producto del *microsourcing*, como resultado de la pandemia, estos servicios se comercializan cada vez más a través de las fronteras (modo 1), tal como lo puede hacer un arquitecto con el envío de un plano, un abogado con un análisis contractual y/o un ingeniero con un estudio de resistencia de estructuras enviado por email, frente a lo cual es más complejo hacer cumplir las regulaciones antes mencionadas.

A los efectos de atender estos desafíos, los gobiernos han hecho importantes esfuerzos por medio de la negociación de Acuerdos de Libre Comercio, de Reconocimiento de Títulos y de Doble Tributación. De todas formas, estos no siempre inhiben la ocurrencia de desafíos puntuales a la hora que las empresas intentan exportar, lo que puede llegar a ocurrir por interpretaciones divergentes de algunos acuerdos.

Por lo tanto, dado el impacto que pueden ejercer este tipo de regulaciones en las posibilidades de exportación y/o en los niveles de competitividad de las empresas, resulta fundamental el cumplimiento y operatividad de lo establecido en el párrafo 2 b) del Artículo IV del AGCS (Participación creciente de los países en desarrollo): “Los Miembros que sean países desarrollados [...] establecerán puntos de contacto [...] para facilitar a los proveedores de servicios, [...] la obtención de información, referente a sus respectivos mercados, en relación con: a) los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios; b) el registro, reconocimiento y obtención de títulos de aptitud profesional; y c) la disponibilidad de tecnología en materia de servicios” (OMC, 2021).

B. Factores clave en la exportación de servicios

Estudios previos señalan que los factores fundamentales para el éxito en la exportación de servicios (Peña Capobianco, 2010) y en particular de profesionales podrían agruparse en al menos cuatro categorías (Lu, Quester, Medlin, & Scholz, 2012), internas y externas a la empresa. Las primeras se relacionan con el compromiso de la dirección; disponibilidad de recursos; reputación; y tamaño de la firma. Las externas, con la competencia; la acción de los gobiernos de terceros países; y el apoyo de la agencias y gremios locales para promover los servicios.

En primer lugar, el **compromiso desde la dirección** de la empresa es un elemento que tiene que ver con: i) disponer de una visión de largo plazo, materializada en la voluntad de priorizar el tema frente al mercado doméstico y planificar para alcanzar la meta; ii) identificar y aprovechar oportunidades de negocio, para lo cual es fundamental ser proactivos en la promoción internacional, en especial mediante el marketing relacional; iii) atreverse a intentarlo y asumir riesgo sabiendo que la concreción de negocios puede llevar entre 6 meses y 2 años o más, por lo cual la perseverancia y resiliencia son fundamentales.

En segundo término, asignar **recursos**, tanto humanos como financieros para que el proyecto se pueda materializar. Si bien, tal como se ha señalado, las empresas de servicios profesionales no son intensivas en el uso del capital, de todas formas, es relevante disponer de recursos financieros para, entre otras cosas, hacer una página web, participar en una misión o feria internacional, y en especial, en la actualidad, para invertir en procesos de digitalización y automatización. De todas maneras, lo más importante es entender que el principal activo de una empresa son sus recursos humanos, por lo cual la puesta en práctica de herramientas de capacitación técnica, *softskills* e idiomas, además de la motivación basadas en los intereses particulares de las personas, resulta imprescindible para poder captar y retener talento.

Tercero, la **reputación y experiencia internacional** también son un factor central en el éxito de la exportación de servicios, por ello son relevantes todas las acciones que puedan contribuir a mejorar

la credibilidad de la empresa, desde disponer de certificaciones y/o acreditaciones específicas, utilizar una marca sectorial o colectiva, obtener premios, disponer de alianzas estratégicas y referentes, aparecer en prensa, participar en gremios y en especial las valoraciones y recomendaciones de los propios clientes, las que son percibidas como elementos claves.

Por último, el **tamaño de la empresa**, si bien para algunos es relevante, ya que aporta disponibilidad de recursos y credibilidad, para otros puede no serlo tanto ya que una empresa pequeña tiene la ventaja de su flexibilidad para adaptarse a las necesidades del mercado y cliente de forma más rápida.

En referencia a los factores externos, la **competencia** es uno de los componentes, ya que está presente a nivel global, de allí la importancia en mantener la competitividad en precios y/o la diferenciación por medio de la innovación.

La **acción de los gobiernos extranjeros** también es un elemento central, ya que como se mencionó antes pueden afectar y/o incluso impedir las posibilidades de exportar servicios a ese destino, por ello resulta fundamental tener presente este tipo de regulaciones.

Por último, la **promoción de exportaciones desde el sector público y gremios en el país de origen**, según estudios previos (Lu, Quester, Medlin, & Scholz, 2012), es relevante para el éxito de las empresas en el mercado internacional.

Es por ello que el presente estudio, se centrará en investigar, tanto de fuentes primarias como secundarias, en países referentes a nivel internacional y en la región, cuáles son las herramientas y/o programas que este tipo de organizaciones provee a las empresas, en especial de servicios profesionales, para salir al mercado internacional.

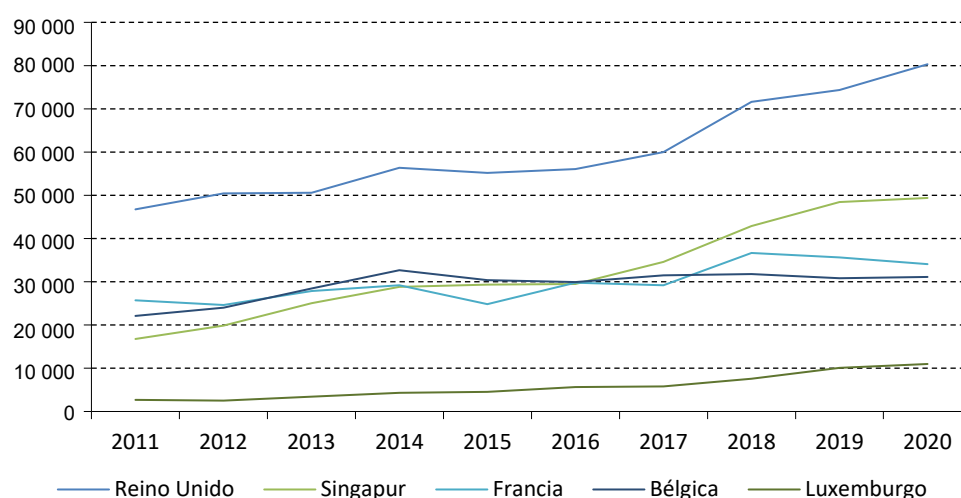
I. Experiencias de los líderes internacionales

El análisis de los principales países a nivel internacional y de la región, tanto en materia de servicios profesionales como en desempeño de las agencias de promoción, resulta relevante a la hora de conocer aquellas iniciativas y buenas prácticas que, considerando la particularidad de cada mercado, permitirían ser tenidas en cuenta, con el fin de impulsar la inserción internacional del sector.

A tales efectos, se han seleccionado a Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur por los niveles de exportación, la incidencia de estas en el PIB y las experiencias de las agencias de promoción específicas. A nivel regional, Chile, Costa Rica y Perú son los casos de estudio para el presente análisis, debido a la priorización del sector por parte de las agencias de promoción. La investigación se ha centrado en la búsqueda de programas y/o iniciativas específicas para la promoción de los diferentes segmentos de servicios profesionales (Ingeniería, Arquitectura, Legales y Contable), de todas formas, en la práctica las agencias solo priorizan ingeniería y en algunas se suma arquitectura. Asimismo, si bien son segmentos priorizados y con ejecutivos asignados que acompañan a las compañías, los instrumentos utilizados son los mismos que para el resto de los servicios, los que se adaptan en función de la identificación de brechas según la realidad de cada empresa.

A nivel mundial, los cinco líderes sectoriales seleccionados para este estudio son Bélgica, Francia, Luxemburgo, el Reino Unido y Singapur. Estas cinco economías presentan notables niveles de exportación de servicios profesionales, los que, hacia 2019, totalizaban: dólares 9.709 millones (Luxemburgo), dólares 31.255 millones (Bélgica), dólares 47.787 millones (Singapur), dólares 35.133 millones (Francia) y dólares 68.046 millones (Reino Unido). Asimismo, durante los últimos diez años, entre 2010 y 2019, las exportaciones de estos países crecieron a unas TCAC de 14,6% (Luxemburgo), 13,5% (Singapur), 6,2% (Francia), 5,6% (Reino Unido) y 4,4% (Bélgica) (WTO, 2022).

Gráfico 4
Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur: Exportaciones de servicios profesionales, 2010-2019
 (En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de WTO (2022).

A la hora de analizar los segmentos de exportación, los cinco países analizados presentan matices en las actividades promocionadas y/o comercializadas, aunque coinciden en una creciente participación de servicios profesionales orientados a la sostenibilidad, desde construcción verde hasta energías limpias, pasando por gestión del agua y otros servicios ambientales. La propuesta de valor de Singapur incluye actividades de ingeniería marítima y *offshore*, soluciones urbanas sostenibles, ingeniería de precisión, ingeniería aeronáutica y servicios legales (en especial, mediación, arbitraje, gestión de la propiedad intelectual y fusiones y adquisiciones) y de contabilidad (Enterprise Singapore, 2021). Francia, ofrece servicios para la transición ecológica (energías renovables, construcción verde, ciudades sostenibles, etc.), diseño y construcción de infraestructura e ingeniería aeronáutica (Team France Export, 2021). Entretanto, en Bélgica se priorizan los segmentos de ingeniería aeronáutica y aeroespacial, energía, arquitectura, construcción sostenible y ciudades inteligentes (Flanders Investment & Trade, 2021) (Wallonia Export & Investment Agency, 2021). Luxemburgo, por su parte, se ha orientado hacia la prestación de actividades de sostenibilidad y de servicios legales y contables (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021). Mientras tanto, en el Reino Unido existe una mayor participación de la ingeniería civil, actividades especializadas de construcción, servicios ambientales, de soporte a la minería, legales y contables (Office for National Statistics, 2021).

A. Programas de apoyo e incentivos

Estos líderes sectoriales han desplegado una serie de acciones específicas de promoción a sus servicios profesionales, las que se complementan con otras medidas que, siendo generales para diversos sectores de la economía, también están disponibles para las empresas del sector y han sido claves para internacionalización exitosa.

Diagrama 1
Actividades de servicios profesionales más comercializadas y/o promocionadas en Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur

Bélgica	Francia	Luxemburgo	Reino Unido	Singapur
<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniería aeronáutica • Ingeniería aeroespacial • Energía • Arquitectura • Construcción sostenible • Ciudades inteligentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios para la transición ecológica • Diseño y construcción de infraestructura • Ingeniería aeronáutica 	<ul style="list-style-type: none"> • Sostenibilidad • Servicios legales • Contabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniería civil • Actividades especializadas de construcción • Servicios ambientales • Servicios de soporte a la minería • Servicios legales • Contabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniería marítima y offshore • Soluciones urbanas sostenibles • Ingeniería de precisión • Ingeniería aeronáutica • Servicios legales • Contabilidad

Fuente: Elaboración propia con datos de: Chamber of Commerce of Luxembourg (2021), Enterprise Singapore (2021), Flanders Investment & Trade (2021), Office for National Statistics (2021), Team France Export (2021) y Wallonia Export & Investment Agency (2021).

Diagrama 2
Programas de apoyo e incentivos a los servicios profesionales disponibles en Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur



Fuente: Elaboración propia.

B. Específicos para servicios profesionales

Un elemento central se vincula con la presencia de planes sectoriales, como la Hoja de Ruta para la Transformación de los Servicios Profesionales en Singapur. Estas estrategias de largo plazo, lanzadas por el Gobierno y surgidas del diálogo entre el Ministerio de Finanzas, el Ministerio de Derecho, Enterprise Singapore, SkillsFuture Singapore, Infocomm Media Development Authority, Singapore Economic Development Board y otros actores clave, incluyendo gremios empresariales, colegios profesionales, instituciones académicas y sindicatos, buscan, por un lado, incrementar el valor agregado de las exportaciones y, por el otro, crear anualmente miles de nuevos puestos de trabajo. En este plan, lanzado en enero de 2018, se establecen tres grandes áreas a enfocarse, con objetivos para los siguientes cinco y diez años: i) innovación, incluyendo entre sus objetivos la transformación de los modelos de negocio, el trazado de sinergias entre empresas, consorcios de exportación y laboratorios y centros de I+D y estimular la creación de asociaciones para compartir información, entre otros; ii) *reskilling & upskilling*, que plantea la necesidad del trabajo conjunto entre el sector público y privado para rediseñar los puestos de trabajo, profundizar las especializaciones de los empleados en las áreas de mayor crecimiento y reforzar la cooperación entre las empresas y el sector académico, y; iii) incrementar la productividad y la internacionalización, hito que busca ampliar el conocimiento y las redes de comercialización en los mercados asiáticos, catalizar las colaboraciones entre empresas proveedoras de servicios complementarios, impulsar una adopción generalizada de herramientas de productividad e incrementar en el exterior el prestigio de los servicios producidos en Singapur (Consultancy Asia, 2018) (Rashid, 2018) (Ministry of Trade and Industry of Singapore, 2021).

Algunos de los países líderes han optado por crear **plataformas informativas**, como, por ejemplo, ProAO (Francia) y Appels d'offres (Luxemburgo). Estas bases de datos ofrecen el seguimiento de las licitaciones internacionales para la construcción de obra pública, en donde las empresas pueden preestablecer aquellas concesiones de interés y recibir notificaciones personalizadas (Team France Export, 2021) (Enterprise Europe Network Luxembourg, 2021). Una de las empresas que se han beneficiado de estas iniciativas es la francesa Reuniwatt. Con sede en Reunión, esta compañía desarrolla soluciones innovadoras de energía solar, comercializando servicios de medición y previsión del recurso solar, desarrollo de proyectos y mantenimiento, entre otros. Gracias a su suscripción a ProAO, ha ganado licitaciones que favorecieron su internacionalización, prestando servicios actualmente a Alemania, Italia, Reino Unido, Estados Unidos, India, la República Popular China, Mauricio y Madagascar (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie, 2018).

Respecto a la **investigación de mercado**, las agencias de promoción de los líderes sectoriales se encargan de perfilar los mercados estratégicos para aquellas actividades de servicios profesionales priorizadas. Así, y por ejemplo, el Sudeste Asiático, México y Brasil fueron señalados por Enterprise Singapore como los mercados meta para las actividades de ingeniería marina y *offshore*, mientras que para el segmento de soluciones urbanas sostenibles se apuntó a China, India y el Sudeste Asiático como los principales destinos. En el caso francés, por su parte, Team France Export elabora estudios personalizados para las empresas que así lo requieran, atendiendo a las actividades de exportación específicas de la organización y sus mercados de interés (Team France Export, 2021).

Existen, por otra parte, algunas iniciativas orientadas hacia la **aceleración digital**, buscando que las empresas de servicios profesionales puedan ingresar al mercado internacional. Este es el caso, por ejemplo, del programa Raising The Bar, a cargo de The Law Society of Singapore, que ofrece a las PYMES participantes una experiencia personalizada, capacitando en materia de métodos y marcos de innovación en servicios legales, técnicas de comunicación y mejora de la productividad. Este programa comienza con una herramienta de diagnóstico digital, que permite analizar el estado de madurez de la organización, y, a continuación, se realizan talleres e intercambios con consultores expertos en materia

de internacionalización de servicios legales, ofreciendo al final del programa un proyecto de transformación empresarial (The Law Society of Singapore, 2021).

También se ha ensayado estimular la **automatización**, buscando agregar valor a la oferta de servicios y apoyar a las empresas a competir internacionalmente. Así se han implementado programas como RPA Adoption Support Scheme. Esta iniciativa singapurense busca que las PYMES de servicios contables adopten la Automatización Robótica de Procesos (RPA), ofreciendo financiamiento para su implementación en las áreas de: auditoría, contabilidad, impuestos, secretariado corporativo y/o recursos humanos y administración. Además de un apoyo financiero del 70%, con un tope máximo de SGD 4.000 (poco menos de dólares 3.000³). Este programa prevé la asignación de docentes y estudiantes de algunos de los principales centros politécnicos del país⁴ para introducir la tecnología y capacitar a los empleados de las organizaciones participantes (SMP Centre, 2021).

La búsqueda dirigida a ofrecer al mercado internacional servicios innovadores se ha canalizado, en mercados como Singapur, a través de la instalación de **centros de excelencia**, que congregan a actores públicos, privados y de la academia. Así, las pequeñas y medianas empresas de los segmentos de ingeniería de precisión y de soluciones urbanas sostenibles pueden recurrir a, por ejemplo, Precision Engineering Center of Innovation, EcoLabs Centre of Innovation for Energy o a Sustainable Energy Centre of Excellence para: i) mejorar las capacidades de producción y acelerar el desarrollo de nuevos productos, procesos y equipos; ii) generar sinergias y colaborar con otras empresas del sector, aprovechando las fortalezas mutuas y conectándose con actores de todo el ecosistema local, y; iii) recibir cursos y capacitaciones (EcoLabs Centre of Innovation for Energy, 2021) (Singapore Institute of Manufacturing Technology, 2021) (Singapore's National Water Agency, 2021) (Sustainable Energy Association of Singapore, 2021). El acceso a los centros de excelencia ha sofisticado la oferta de servicios de algunas empresas, agregando valor a sus exportaciones. Este es el caso de EtaVolt una compañía de tecnología solar que se centra en la reutilización y el reciclaje de los paneles fotovoltaicos. En alianza con EcoLabs Centre of Innovation for Energy, EtaVolt ha perfeccionado su oferta e incorporado nuevos servicios, sirviendo actualmente a diversos mercados del Sudeste Asiático (EcoLabs Centre of Innovation for Energy, 2020).

Por otra parte, los líderes del sector han trazado planes orientados a la adquisición de las **habilidades** más demandadas internacionalmente. Así, se han desarrollado, por ejemplo, los llamados "marcos de habilidades" en Singapur, creados para segmentos específicos, como contabilidad, servicios ambientales, energía e ingenierías marítima y *offshore*, civil, aeroespacial y de precisión, entre otros. Estos marcos brindan información clave sobre las necesidades de cada segmento, trayectorias profesionales recomendadas y habilidades actuales y emergentes a capacitar (SkillsFuture, 2021). Asimismo, se han instaurado programas para apoyar a las empresas en sus esfuerzos por transmitir nuevas habilidades a los recursos humanos. Es este el caso, por ejemplo, de The Advanced Manufacturing Training Academy (Singapur), que ofrece cursos orientados a abordar las brechas de habilidades y a atender a las necesidades de capacitación del mercado, en materia de ingeniería de precisión (Advanced Manufacturing Training Academy, 2021). Son muchas las empresas que han logrado, atendiendo al marco de habilidad de su segmento, no solo capacitar a su personal, sino también escalar en valor, ofreciendo nuevos servicios y respondiendo a las nuevas necesidades de sus clientes. Este es el caso, por ejemplo, de Helmi Talib & Co., una firma de contabilidad singapurense que nació como una unipersonal en 1992 y que, en la actualidad, es un grupo empresarial compuesto por siete entidades, empleando a 60 personas y posicionándose entre las 25 mayores compañías de servicios contables del país. Utilizando el Marco de Habilidad para los Servicios Contables, la empresa ha capacitado en habilidades claves a sus empleados (desde herramientas técnicas, hasta liderazgo y comunicación, por ejemplo) en programas de seis meses, lo que impactó de manera positiva en la

³ T.C.: USD 1 = SGD 1,35.

⁴ Estos son: Nanyang Polytechnic, Ngee Ann Polytechnic, Singapore Polytechnic y Temasek Polytechnic (SMP Centre, 2021).

productividad y ha permitido responder con mayor precisión a las necesidades emergentes de sus clientes (SkillsFuture, 2021).

En materia de **marcas sectoriales**, destacan dos experiencias relacionadas con la promoción de los servicios legales: GREAT Legal Services del Reino Unido, y The Singapore Lawyer, de Singapur. La primera de ellas está a cargo del Ministerio de Justicia y congrega a juristas británicos para, por un lado, asociarse, intercambiar experiencias y colaborar, y, por el otro, para la promoción conjunta en el exterior, la que se da tanto a través de las más de treinta oficinas de la marca alrededor del mundo, como a través de la organización de misiones comerciales y de la participación en ferias sectoriales (Ministry of Justice, 2021). Por su parte, la marca singapurense agrupa a los profesionales y bufetes que se encuentran asociados a The Law Society of Singapore, realizando una promoción del colegio internacionalmente, acercando así a potenciales clientes de todo el mundo con abogados locales (The Singapore Lawyer, 2021).

C. Generales con aplicación a empresas de servicios profesionales

Un punto de contacto entre los cinco casos analizados es la puesta en práctica de programas de **capacitación y asistencia técnica**. Se verifica una mayor tendencia hacia la personalización de estos cursos, talleres y similares, es decir, suelen realizarse después de que las entidades oferentes entraron en contacto con la empresa beneficiaria, atendiendo a sus particularidades, como Internationalisation Toolkit de Singapur o UK Export Academy del Reino Unido (Department for International Trade, 2021) (Enterprise Singapore, 2021). En Luxemburgo, además, se ha instaurado la idea de “profesionales que forman a otros profesionales”; así, a través de House of Training, dependiente de la Cámara de Comercio, los docentes son empresarios, expertos técnicos y/o representantes de los socios del gremio (asociaciones profesionales, institutos académicos, etc.), buscando así que las capacitaciones ofrecidas sean lo más próximas posibles a las necesidades del sector (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021). Space Syntax es una de las empresas que se ha beneficiado de los programas brindados por UK Export Academy. Esta compañía británica ofrece servicios de arquitectura creativa y planificación urbana, generando soluciones sostenibles que atienden al impacto social, económico y ambiental. En 2020, fueron seleccionados junto a otras empresas para participar en un programa de capacitación, que incluye iniciativas de *networking* y misiones comerciales virtuales, orientado hacia la internacionalización en la región de Asia-Pacífico. Gracias a esta participación, Space Syntax, fortaleció su presencia en Oriente, con nuevos proyectos en Japón y la República Popular China (Department for International Trade, 2020).

Respecto a aquellas actividades clásicas ejercidas por las agencias estatales de promoción de las exportaciones, como la presencia en **ferias** y la organización de **misiones comerciales**, se encuentran disponibles en los cinco países líderes en donde, por lo general, se va más allá de la simple organización una misión o la instalación de un stand. Por ejemplo, el UK Tradeshow Programme ofrece, además de la presencia en una feria especializada en sí, una serie de capacitaciones en línea para preparar a los participantes. Incluso, se les permite a las PYMES beneficiarias del programa postular para recibir un apoyo financiero, de GBP 2.000 (casi dólares 2.700) o GBP 4.000 (alrededor de dólares 5.400⁵) destinado a agregar valor a su participación en la feria, maximizando sus posibilidades de negocio (Department for International Trade, 2021). En Bélgica, Hub Brussels suele organizar misiones comerciales que coincidan con ferias internacionales, ofreciéndole a las empresas de la Región de Bélgica-Capital, participar de dos experiencias (Hub Brussels, 2021), mientras que las empresas de la Región de Flandes pueden recibir un subsidio de hasta EUR 5.000 (poco más de dólares 5.600) para participar en una feria (Flanders Investment & Trade, 2021). En el caso de Luxemburgo, por su parte, el programa b2fair, creado por la Cámara de Comercio, apunta a la combinación del modelo de ferias internacionales con la creación de redes comerciales. Para ello,

⁵ T.C.: USD 1 = GBP 1,35.

pacta reuniones de negocio previo al evento en el extranjero, ofreciendo un servicio de networking personalizado con socios comerciales potenciales (B2fair, 2021). Con sede en Grantham, Reino Unido, Cathodic Protection es una empresa que ofrece servicios de ingeniería destinados a la protección de las estructuras de acero de los efectos de la corrosión. Contando con más de siete décadas de experiencia en comercialización doméstica, recurrió a UK Export Finance buscando apoyo para salir al mercado internacional. Así, la agencia británica utilizó una de sus ferias de proveedores para presentar a Cathodic Protection a compañías como General Electric y ENKA UK. Como resultado, la beneficiaria obtuvo dos contratos por un valor de GBP 400.000 para diseñar y proporcionar sistemas de protección de tanques de almacenamiento a dos plantas de energía en Irak. A continuación, recibió proyectos en Argelia y Arabia Saudita y, hoy en día, el 75% de sus ingresos provienen de sus exportaciones (UK Export Finance, 2020).

Cuadro 2
Principales ferias internacionales de servicios profesionales que cuentan con la participación de los líderes sectoriales

Feria	Segmento(s)	Ubicación
All-Energy	Energías renovables	Glasgow, Reino Unido
Aquatech Ámsterdam	Ingeniería y tecnología del agua	Ámsterdam, Países Bajos
Architect@Work	Arquitectura	Luxemburgo, Luxemburgo París, Francia Nantes, Francia Burdeos, Francia Marsella, Francia Londres, Reino Unido
Architecture & Building Services (ABS)	Arquitectura y construcción	Singapur, Singapur
ArchXpo	Arquitectura	Singapur, Singapur
Asia Clean Energy Summit	Energías limpias	Singapur, Singapur
Batimat	Arquitectura y construcción	París, Francia
BuildTech Asia	Tecnología e innovación aplicada a la construcción	Singapur, Singapur
Electric & Power Vietnam	Energía	Ho Chi Minh, Vietnam
Engineering Expo	Ingeniería	Birmingham, Reino Unido
Future Build Southeast Asia	Arquitectura, construcción e ingeniería	Kuala Lumpur, Malasia
Geo Connect Asia	Ingeniería geoespacial	Singapur, Singapur
Haus Bau Energie	Construcción	Sindelfingen, Alemania
HYDRO 2022	Energía hidroeléctrica	Estrasburgo, Francia
Megabuild Indonesia	Arquitectura, diseño de interiores y construcción	Yakarta, Indonesia
Mines and METS	Minería	Londres, Reino Unido
MIPIM Cannes	Construcción	Cannes, Francia
Seanergy	Energías renovables	Le Havre, Francia
Singapore International Water Week	Ingeniería hidráulica y soluciones sostenibles en materia de gestión de aguas	Singapur, Singapur
Surface Design Show	Arquitectura y diseño de interiores	Londres, Reino Unido
The National Sustainability UK Expo	Sostenibilidad	Milton Keynes, Reino Unido
Urbest	Ingeniería, arquitectura y paisajismo (espacios públicos)	Metz, Francia
Waste Meetings	Reciclaje, valoración y tratamiento de residuos	Lyon, Francia
World of Facades France	Ingeniería y diseño de fachadas	París, Francia
World of Façades Southeast Asia	Ingeniería y diseño de fachadas	Bangkok, Tailandia Kuala Lumpur, Malasia Hanói, Vietnam

Fuente: Elaboración propia con datos de: Enterprise Singapore (2021), Luxembourg Trade & Invest (2021) y EventsEye (2021).

Otra característica común en los países analizados es la apertura de **antenas comerciales** en mercados estratégicos del exterior. Estas son desplegadas tanto por las agencias de promoción de las exportaciones, como es el caso de Enterprise Singapore (Singapur), por medio de agregados económicos y comerciales en las Embajadas (Bélgica), como por las propias cámaras de comercio

(Representaciones Comerciales y Económicas de Chamber of Commerce of Luxembourg) (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021) (Enterprise Singapore, 2021). El despliegue de oficinas en el extranjero de Enterprise Singapore fue uno de los factores claves para la internacionalización de Hope Technik, una empresa que comercializa soluciones de ingeniería de alto rendimiento, para fines civiles y militares. Fundada en 2006, se apoyó en las sedes del extranjero de la agencia para conquistar nuevos mercados, alcanzado un acuerdo multimillonario con Airbus para diseñar un prototipo de investigación que pueda volar al espacio, bajo el Programa de Naves Espaciales Civiles de la compañía europea (Teng, 2016).

Por otra parte, la estrategia de marcas sectoriales para los servicios profesionales se ve complementada, en algunos casos, con la presencia de “**marcas paraguas**”. Así, por ejemplo, Business France coordina y despliega internacionalmente la marca Choose France, destinada a promocionar a empresas de todos los sectores económicos del país (Team France Export Auvergne-Rhône-Alpes, 2021).

Una importante iniciativa francesa para la salida al exterior de sus empresas gira en torno al **voluntariado para la internacionalización**. A través del programa conocido como VIE, las empresas locales cuentan con la posibilidad de encomendar misiones comerciales en el extranjero a jóvenes, franceses o de la UE, de entre 18 y 28 años. Así, las organizaciones pueden confiar actividades de su proceso de internacionalización (como recopilar información sobre mercados objetivos, buscar clientes en el extranjero, crear una red de distribución o conseguir socios comerciales en el exterior, por ejemplo), promoviendo su potencial exportador, a la vez que los voluntarios adquieren la experiencia de participar, de primera mano, en un proceso de salida al mercado internacional (Business France, 2021). En la región belga de Valonia, por su parte, la agencia de promoción de las exportaciones introdujo el programa EXPLORT, por el cual estudiantes y graduados en el área de Comercio Exterior realizan pasantías en empresas que buscan internacionalizarse, para apoyar su salida al mercado exterior, a la vez que obtienen una valiosa experiencia laboral (Wallonia Export & Investment Agency, 2021). Ciel & Terre, una empresa gala de servicios de ingeniería fotovoltaica fundada en 2006, optó cinco años más tarde por salir al mercado internacional, apoyándose en el programa VIE, recurrió a jóvenes para la realización de los estudios de prospección y el análisis de los mercados, potenciando su presencia en el exterior. En 2013, llegaron a Japón; dos años más tarde se expandieron por Reino Unido y la República Popular China, y; en 2016 ya contaban con clientes en Brasil, Estados Unidos y Taiwán (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie, 2018). Hoy en día, Ciel & Terre atiende a 30 mercados internacionales (Ciel & Terre, 2021).

Singapur y Luxemburgo han impulsado iniciativas que, de distintas vías fomentan la **colaboración y asociatividad** empresarial. La Ciudad-Estado asiática, a través del Programa PACT, reúne a diversas empresas para que cooperen en proyectos conjuntos de actualización de capacidades tecnológicas, de co-innovación y/o de transferencia de conocimientos, o para el establecimiento de alianzas que permitan acceder a proyectos internacionales, compartir recursos con las organizaciones más pequeñas y participar en esfuerzos de marketing compartidos. El Gran Ducado, por su parte, creó una base de datos de oportunidades de asociación comercial, facilitando a las empresas a buscar socios en el exterior, tanto a escala europea como global (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021) (Infocomm Media Development Authority, 2019). Un caso de éxito de aplicación del Programa PACT está dado por la experiencia de Intel, que se asoció con empresas de diversos sectores para apoyarles en la adopción de internet de las cosas. Entre ellas, se encuentra Intraix, una startup dedicada al desarrollo de sistemas de eficiencia energética, y Newton Circus, una empresa que ofrece soluciones para Smart Cities. Ambas empresas escalaron en valor tras introducir el IoT en sus servicios, alcanzando a nuevos clientes en la región (French Chamber Singapore, 2016).

Mediante el programa Start Digital, Singapur ha dado un paso importante respecto de la **digitalización** de sus empresas, desde sus primeros pasos. Esta iniciativa, originada en 2019, ayuda a las PYMES a adoptar soluciones digitales fundamentales, en áreas como: trabajo remoto y colaborativo, contabilidad, *HR management*, marketing digital y ciberseguridad, entre otros. Cada organización

puede acceder a un paquete de herramientas sin costo durante 6 meses, siempre que se contraten por, al menos, 18 meses (Infocomm Media Development Authority, 2021).

Una estrategia probada en los líderes sectoriales es la de implementar programas de **innovación**, para mejorar la competitividad de las empresas y favorecer su inserción internacional. Este es el caso, por ejemplo, de la iniciativa Open Innovation Network de Singapur, la que promueve la innovación abierta por medio de un directorio en donde se presentan desafíos propuestos por empresas o agencias gubernamentales, que invitan a que otras organizaciones los aborden conjuntamente (Open Innovation Network, 2021). Asimismo, mediante el programa Global Innovation Alliance, se conecta a las empresas locales de Singapur con comunidades tecnológicas y de negocios en el extranjero, apoyando proyectos que catalizan la colaboración transfronteriza en tecnología y co-innovación (Enterprise Singapore, 2021). Entre las empresas que han innovado y salido al mercado internacional gracias al programa Open Innovation Network se encuentra ECOSOFTT, una compañía de tratamiento de aguas residuales. Gracias a su participación en dicha iniciativa, recibió subvenciones públicas y apoyo de compañías internacionales como Mitsubishi Electric, incorporando tecnologías disruptivas como internet de las cosas y software para la automatización, pudiendo salir del mercado doméstico y exportar sus servicios a Hong Kong, Indonesia, Malasia e India (Open Innovation Network, 2020).

Asimismo, se han ensayado, en varios de los líderes sectoriales, programas de **reconversión de los recursos humanos**, como el singapurense Job Redesign Initiative, por el cual se les ofrece a las empresas la posibilidad de transformar su fuerza laboral, mediante la capacitación de sus empleados en áreas que se consideran clave para agregar valor a sus actividades. Las organizaciones participantes del programa reciben apoyo de consultoras como EY o EON Consulting & Training, para diagnosticar su grado de madurez y analizar las brechas existentes. Además, pueden solicitar financiación para adoptar e implementar soluciones tecnológicas para mejorar la productividad (Singapore Workforce, 2021).

Respecto al **e-commerce**, resaltan dos experiencias británicas gestionadas por el Departamento de Comercio Internacional: i) Export Opportunities, un portal que permite buscar entre más de 19.000 potenciales clientes y presentar su empresa a compradores extranjeros que buscan consumir bienes y servicios originados en el Reino Unido, y; ii) Selling Online Overseas, un programa que ofrece asistencia gratuita a las compañías que estén buscando comercializar su oferta a través de los principales *marketplaces* del mundo, contando, además, con tasas de comisión reducidas y períodos de “prueba gratuita” (Department for International Trade, 2021). Otra solución se ha implementado en Singapur, mediante la iniciativa Grow Digital, que apoya a las PYMES a dar sus primeros pasos en los *marketplaces* internacionales, recibiendo hasta un 70% de financiación de los costos asociados a la contratación de alguna de las facilitadoras del comercio electrónico socias del programa, desembolsados para la implementación y el soporte de la solución de *e-commerce* (Infocomm Media Development Authority, 2021).

Una preocupación de las empresas sectoriales abordada con especial énfasis en los mercados líderes se vincula con el **acceso al financiamiento**, el que se ha canalizado tanto a través del ofrecimiento de préstamos, como del otorgamiento de garantías para facilitar la concesión de soluciones financieras de la banca tradicional. Destacan programas como SOFINEX-Garanties (Bélgica), Assurance-crédit publique (Francia), General Export Facility (Reino Unido), Buyer Loan Guarantee (Reino Unido), Internationalisation Finance Scheme Non-Resource (Singapur) y Enterprise Financing Scheme (Singapur). En estos casos, es el propio Estado el que ofrece garantías a los bancos para que ellos puedan emitir los créditos en favor de los exportadores, compartiendo los riesgos en caso de impago (Enterprise Singapore, 2021) (Team France Export, 2021) (UK Export Finance, 2020). En Bélgica, por su parte, Hub Brussels introdujo un sistema de mediación, por el cual la agencia apoya a las empresas, de forma confidencial y gratuita, con el fin de renovar el diálogo con las instituciones financieras y alcanzar un acuerdo beneficioso para ambas partes (Hub Brussels, 2021). En junio de 2021, la compañía norirlandesa CDE Global fue la primera empresa en acceder a una garantía de UKEF (Standard Buyer Loan Guarantee), asegurando un contrato multimillonario para ampliar las capacidades de producción de una cantera de sílice en Oueslatia, Túnez. Así,

la empresa británica pudo exportar sus servicios de ingeniería, recibiendo un respaldo por un total del 85% del valor del contrato (UK Export Finance, 2021).

En materia de **líneas de crédito**, resaltan algunas soluciones implementadas en el Reino Unido, como Buyer Credit Facility y Direct Lending Facility, en donde se le ofrece acceso al financiamiento a los compradores extranjeros de bienes y servicios británicos, permitiéndoles, a las empresas exportadoras, acceder al pago por adelantado y ofreciéndoles, a los importadores, plazos de dos años o más para el reembolso del crédito (UK Export Finance, 2018). Un ejemplo de éxito se relaciona con el apoyo ofrecido por la agencia UKEF para la construcción, por parte de la empresa británica Colas UK, de un nuevo aeropuerto en Kabale, Uganda Occidental. Para ello, se otorgó un préstamo al Gobierno ugandés de 270 euros millones (algo más de dólares 305 millones⁶), permitiendo la contratación de la empresa británica y el despliegue de un amplio proyecto que incluyó el diseño, la construcción y la implementación de pistas pavimentadas, calles de rodaje y plataformas, iluminación, suministro de agua, eléctrico y de alcantarillado, entre otros (UK Export Finance, 2017).

Por otra parte, en algunos casos, como en Bélgica y Luxemburgo, se han implementado **ayudas financieras** específicas para los exportadores. En el primero de los países, se instauró el llamado Starterspakket Internationalisering, que permite a las PYMES de la Región de Flandes acceder, por única vez, a una subvención 7.000 euros (casi 7.900 dólares) para los gastos a incurrir en la primera exportación (Flanders Investment & Trade, 2021). Además, en la Región de Valonia, se puede acceder al Programa Booster Export, por el cual se le otorga a las PYMES participantes un subsidio de hasta 4.000 euros (alrededor de 4.500 dólares) para apoyar la contratación de *coaches* de exportación, *webmarketers*, auditores y otros profesionales para que apoyen la salida al mercado internacional (Wallonia Export & Investment Agency, 2021). En Luxemburgo, por su parte, las ayudas financieras permiten acceder hasta 200.000 euros para la creación de material promocional, la participación en ferias y exposiciones especializadas en el extranjero, el desarrollo de campañas publicitarias, la contratación de consultores, la elaboración de estudios de mercado y el registro de marcas y la certificación de patentes, entre otros (Luxembourg Export Credit Agency, 2021). Uno de los beneficiarios de las ayudas financieras ofrecidas por Luxembourg Export Credit Agency es SolarCleanso, una empresa que comercializa soluciones automatizadas para la limpieza de instalaciones fotovoltaicas. El apoyo fue clave para la promoción internacional de sus actividades, facilitando su salida al exterior. Hoy en día, SolarCleanso está presente en 35 países y está en pleno proceso de ingresar a mercados de América Latina y del Sudeste Asiático (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021).

Tanto en Francia como en Reino Unido se han establecido soluciones específicas en materia de **seguros**, pensando en reducir los riesgos asociados a la internacionalización de las empresas. Así, en el país galo las empresas que deseen exportar bajo el modo 3 pueden acceder a una garantía, por parte de BPI France contra el riesgo de quiebra económica de las filiales situadas fuera de la UE y del EFTA (Team France Export, 2021). Entretanto, las compañías británicas pueden, mediante el Overseas Investment Insurance, acceder a una póliza que protege a las empresas que se internacionalicen mediante la apertura de un establecimiento comercial en un país no miembro de la OCDE, sobre las pérdidas potenciales que pueden surgir por eventos políticos (UK Export Finance, 2017). Asimismo, existe en el Reino Unido, la Export Insurance Policy, por la cual se ofrece una cobertura contra el riesgo de que las empresas no reciban el pago pactado en un contrato de exportación (UK Export Finance, 2020). Estos seguros han sido clave para sostener las actividades de muchas empresas exportadoras en el contexto de incertidumbre internacional surgido a partir de la irrupción de la pandemia de COVID-19. Este es el caso, por ejemplo, de TravelBeat, una prestigiosa compañía de marketing con sede en Londres que genera soluciones para sectores como artes, cultura, deportes y turismo. A raíz de la pandemia, las aseguradoras privadas no ofrecían cobertura frente a incumplimientos de los clientes en un sector tan golpeado como el de viajes, por lo que TravelBeat se exponía a un

⁶ T.C.: USD 1 = EUR 0,89.

significativo riesgo a la hora de comercializar en el exterior. Con este escenario, desde la empresa se acercaron a UK Export Finance y solicitaron una póliza del programa Export Insurance Policy. Como consecuencia, la compañía logró cubrir seis de los contratos de exportación en Europa y Estados Unidos, permitiéndole seguir expandiéndose en el extranjero con confianza, consiguiendo incluso nuevos clientes en Italia (UK Export Finance, 2021).

Respecto a los incentivos fiscales, destacan iniciativas implementadas en Singapur y Luxemburgo. En el primer caso, se permite una deducción del 200%, sobre el Impuesto a la Renta, de los gastos elegibles incurridos por PYMES, para su expansión en el mercado internacional y sobre actividades de inversiones en el extranjero (Deducción de Doble Imposición por Internacionalización) (Inland Revenue Authority of Singapore, 2021). En el segundo caso, la Cámara de Comercio y la Agencia de Créditos para la Exportación de Luxemburgo ofrecen un reembolso parcial de los costes relacionados con la promoción, la capacitación o la participación en ferias internacionales (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021).

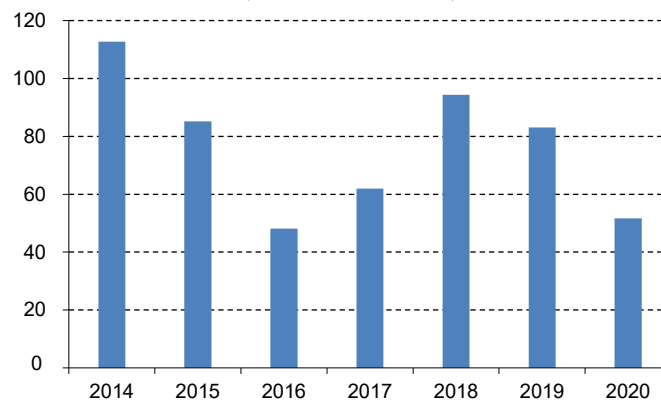
Además de las **plataformas informativas** específicas para servicios profesionales, existen otras generales, cuyo contenido es útil para las empresas del sector. Este es el caso, por ejemplo, de la iniciativa luxemburguesa Veille européenne, por la cual las compañías acceden a un servicio de seguimiento de los nuevos textos legales (legislativos y no legislativos) adoptados a nivel regional, permitiendo a sus usuarios filtrar por aquellas áreas que consideren relevantes para su negocio, como innovación, medioambiente, telecomunicaciones, entre otros (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021). En Bélgica, mientras tanto, la agencia de promoción de las exportaciones desarrolló una aplicación móvil, llamada Trade4U, que envía oportunidades comerciales internacionales personalizadas en base al perfil de las empresas suscritas. Así, las compañías que buscan comercializar su oferta al exterior pueden recibir al instante información relevante a sus particularidades (Belgium Foreign Trade Agency, 2021).

II. Experiencias regionales

A. Chile

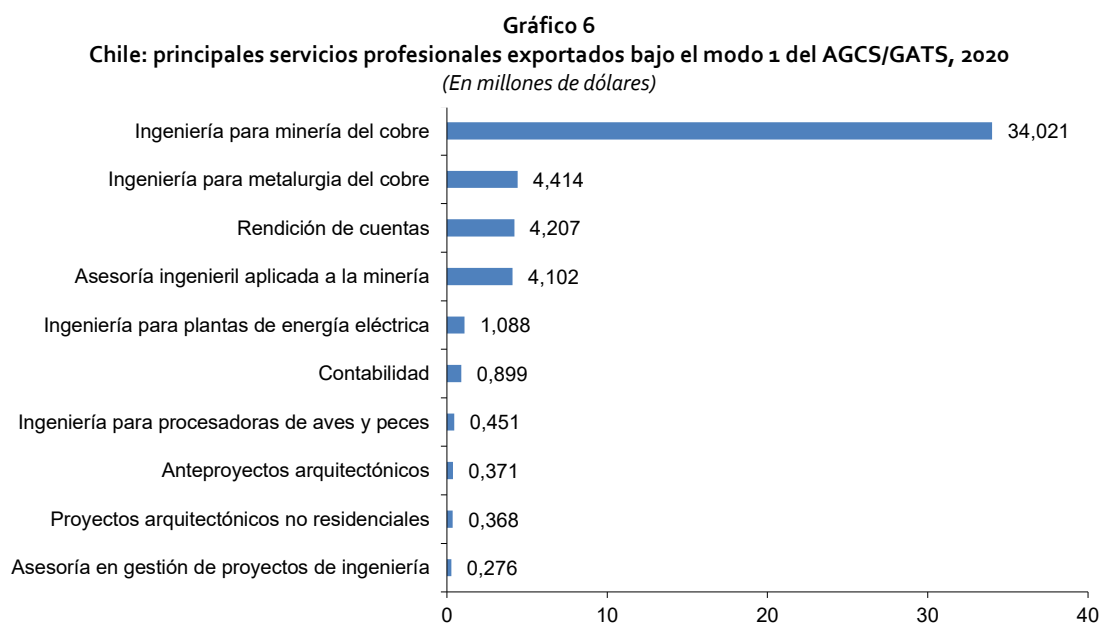
En Chile, las cuentas de balanza de pagos no desglosan las categorías para poder conocer el volumen de exportaciones de servicios profesionales, por lo cual es un desafío disponer de estadísticas al respecto. Aun así, en base a la Matriz de Insumo Producto de 2019 se puede tener referencia que las exportaciones para los segmentos de actividades de “servicios jurídicos y contables”, “arquitectura e ingeniería” y “otras actividades profesionales, científicas y técnicas”, las que representaron unos 579 millones de dólares (Banco Central de Chile, 2022). Asimismo, en base a las estadísticas recogidas por la Aduana de Chile para el modo 1, las exportaciones de servicios profesionales habrían registrado un comportamiento a la baja en los últimos años, con una tasa promedio de anual de -5% (Servicio Nacional de Aduanas de Chile, 2021).

Gráfico 5
Chile: Exportaciones chilenas de servicios profesionales (modo 1), 2014-2020
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de Servicio Nacional de Aduanas de Chile (2022).

Al tratarse de un país con larga tradición en la minería de cobre, mediante un proceso de *servicificación*, ha escalado en valor por medio de exportaciones de servicios asociados a esta actividad primaria. Por lo que no es de extrañar que las actividades profesionales más comercializadas en el exterior (bajo modo 1⁷) incluyan a los servicios de ingeniería para instalaciones de minería y de metalurgia de cobre, así como servicios de consultoría aplicada al sector. No obstante, la propuesta exportadora de Chile está diversificada y también figuran entre los servicios más exportados aquellos vinculados a la ingeniería eléctrica y los anteproyectos y proyectos arquitectónicos, entre otros (Servicio Nacional de Aduanas de Chile, 2021).

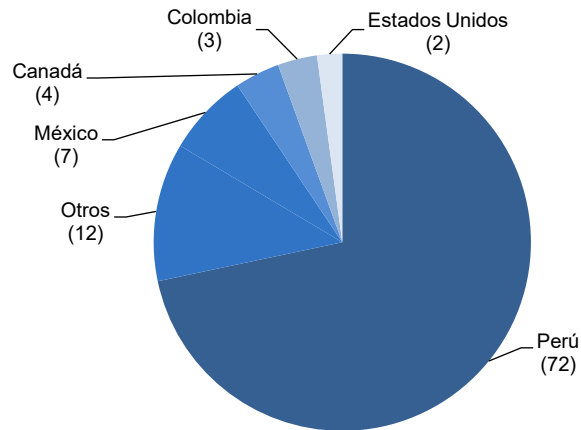


Fuente: Elaboración propia con datos del Servicio Nacional de Aduanas de Chile (2021).

Las exportaciones de servicios profesionales se destinan en su gran mayoría a otros países del continente, siendo Perú (71,67%), con gran diferencia, el mayor socio comercial de Chile. Le siguen en importancia los mercados de México (7,07%), Canadá (3,85%), Colombia (3,38%), Estados Unidos (2,15%), Suiza (1,75%), Argentina (1,55%), Ucrania (1,17%), Sudáfrica (0,81%) y Brasil (0,81%) (Servicio Nacional de Aduanas de Chile, 2021).

⁷ Las cifras disponibles aportadas por el SNA versan, en exclusiva, sobre el comercio transfronterizo.

Gráfico 7
Chile: destinos de exportación de servicios profesionales, 2020
(En porcentajes)

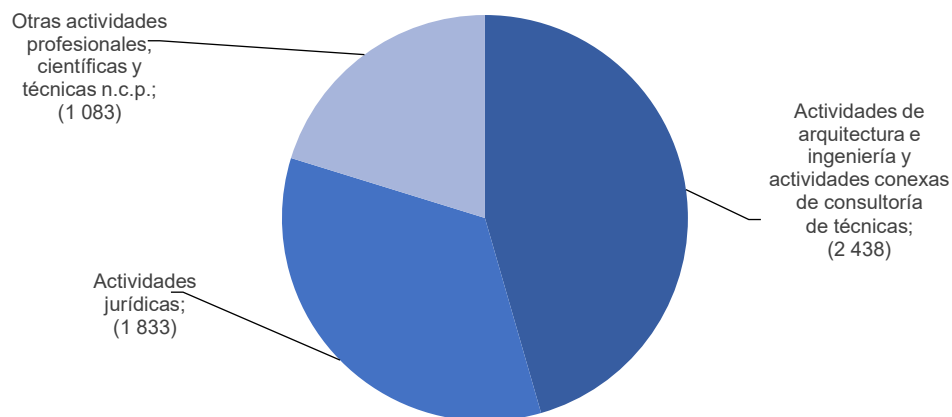


Fuente: Elaboración propia con datos del Servicio Nacional de Aduanas de Chile (2021).

1. Estructura empresarial

Un relevamiento efectuado en 2019 reveló que, durante ese año, existían en el país cerca de 2.500 empresas de “actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de consultoría técnica”⁸, poco más de 1.800 que ofrecen “actividades jurídicas” y aproximadamente 1.100 dedicadas a “otras actividades profesionales, científicas y técnicas no clasificadas previamente (n.c.p.)” (Instituto Nacional de Estadística de Chile, 2021).

Gráfico 8
Chile: número de empresas vinculadas a los servicios profesionales, por grupo de actividad, 2019
(En miles)



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (2021).

⁸ Esta es la categoría utilizada por el INE.

Así, las empresas agrupadas en la categoría de “actividades profesionales, científicas y técnicas”, en la ELE-5, representan el 6,9% del total nacional. Además, en comparación con la ELE-4, realizada en 2017, el peso porcentual de estas empresas se incrementó en un 0,7% (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile, 2019).

Aun cuando no es posible desglosar, con las estadísticas disponibles, a las compañías vinculadas a los servicios profesionales por su tamaño, las cifras generales de la economía chilena apuntan a que, al menos, el 97% de las empresas se estructuran como una MIPYME (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile, 2019).

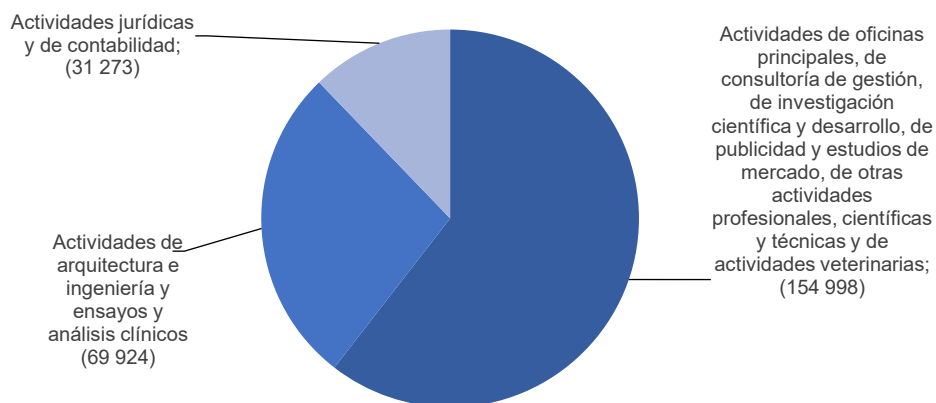
Por su parte, cabe mencionar que, del total de PYMES exportadoras, durante 2020, cerca de 9% pertenecieron al sector de los servicios. A pesar de esta modesta participación porcentual, las empresas de servicios relevadas por ProChile⁹ mostraron un incremento en sus ventas al exterior del 80%, aun en un contexto internacional desfavorable, por el impacto negativo de la pandemia. Este crecimiento es superior que el presentado por empresas de sectores tradicionales, como el agroalimentos y el industrial (ProChile, 2021).

2. Recursos Humanos

Las últimas cifras disponibles apuntan a que el sector servicios profesionales emplearía¹⁰ a algo más de 255.000 personas, siendo que seis de cada diez de ellas estarían vinculadas a la macro categoría de “actividades de oficinas principales, consultoría de gestión, investigación científica y desarrollo, publicidad y estudios de mercado, otras actividades profesionales, técnicas y actividades veterinarias”. En un segundo lugar se encontraría el sector de “arquitectura, ingeniería y ensayos y análisis clínicos”, con poco menos del 30% de los puestos de trabajo sectoriales (Instituto Nacional de Estadística de Chile, 2021).

Actividades de arquitectura e ingeniería y ensayos y análisis clínicos

Gráfico 9
Cantidad de trabajadores empleados en servicios profesionales, por grupo de actividad, 2019
(En miles)



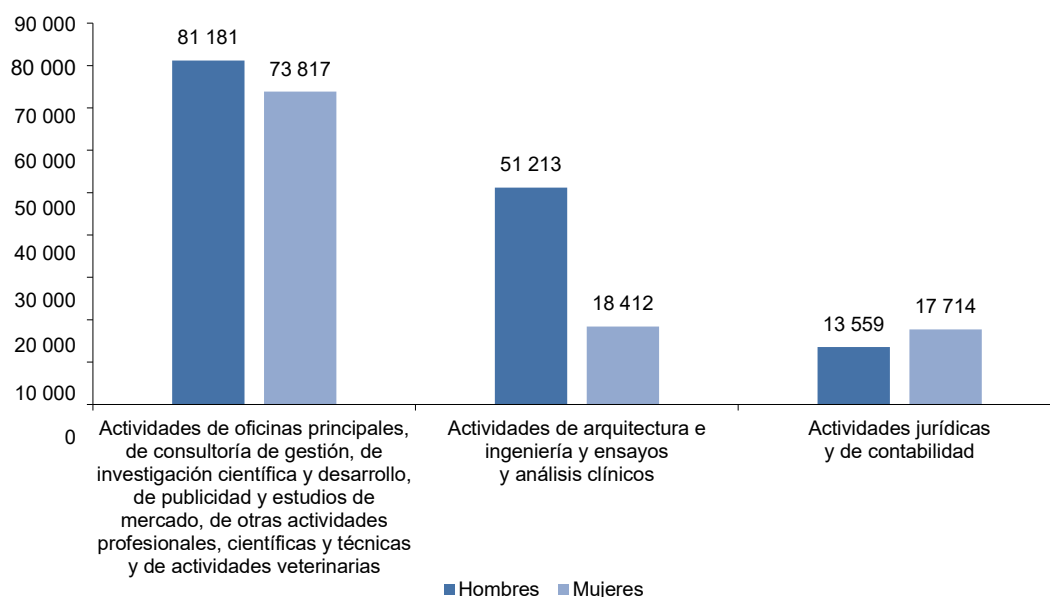
Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (2021).

⁹ Se trata de aquellas PYMES que fueron beneficiadas por alguna de las iniciativas de ProChile.

¹⁰ El uso del condicional refiere a que las categorías utilizadas por el INE, a la hora de evaluar la ocupación por grupo de actividad, no coincide en su totalidad con nuestra definición de servicios profesionales, por lo que son utilizadas como *proxy*. Así, por ejemplo, se engloban en esta cifra actividades como consultoría, publicidad y estudios de mercado, que están comprendidas en nuestra conceptualización, con otras que no forman parte, como los servicios veterinarios o los de I+D.

En materia de distribución de los puestos de trabajo por sexo, el sector muestra una mayor presencia de hombres (aproximadamente un 57% del total) que de mujeres (cerca del 43%). Este gap femenino se profundiza aún más en materia de servicios de arquitectura y de ingeniería, en donde tan solo el 26% de los cargos están ocupados por mujeres. Como contracara, en la categoría de “actividades jurídicas y de contabilidad”, (utilizadas como un proxy para medir el comportamiento de los servicios legales), las mujeres llevan la delantera, con cerca del 57% del empleo en este segmento (Instituto Nacional de Estadística de Chile, 2021).

Gráfico 10
Chile: cantidad de trabajadores empleados en servicios profesionales, por grupo de actividad y sexo, 2019
(En miles)

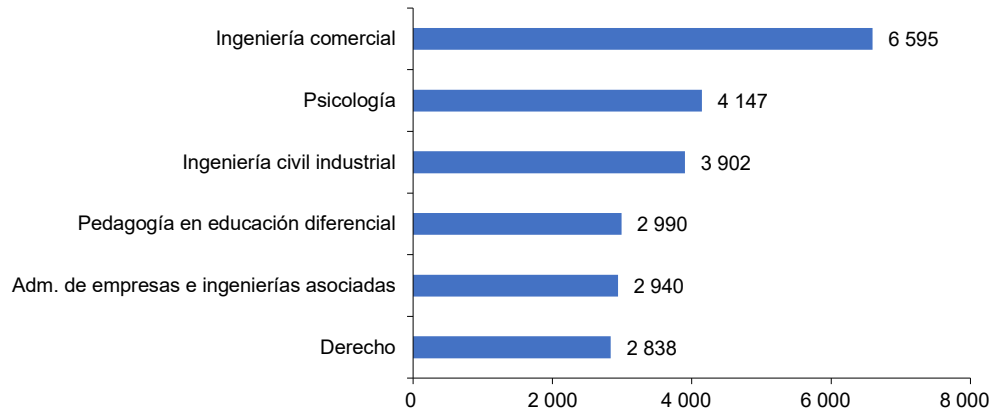


Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (2021).

Desde el punto de vista de la formación, Chile cuenta, según las últimas estadísticas, con una matrícula de educación superior en áreas vinculadas a los servicios profesionales cercana a los 125.000 estudiantes. Alrededor del 45% de los estudiantes de las áreas analizadas se encuentra cursando carreras del área de “arte y arquitectura” (con un total de 57.190 estudiantes), mientras que cerca de un 38% forma parte de la matrícula de las carreras de derecho. El 17% restante estudia carreras del área de las “ciencias básicas”.

Respecto al número de egresados, las últimas cifras disponibles, relativas a 2020 señalan que se expidieron 5.745 nuevos títulos en el área de “arte y arquitectura”, 3.314 en la de “derecho” y 1.248 en la de “ciencias básicas”. Sumados, los títulos de las referidas áreas conforman cerca del 6,5% del total de titulados en 2020 (156.665). A pesar de esta magra cifra porcentual, cabe señalar que algunas de las carreras de estas áreas son las que concentran la mayor cantidad de nuevos titulados universitarios, como, por ejemplo, ingeniería civil industrial (con 3.902 egresados) y derecho (2.838) (Subsecretaría de Educación Superior de Chile, 2021).

Gráfico 11
Chile: carreras universitarias de mayor titulación de grado, 2020
 (En miles)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Educación Superior de Chile (2021).

En un contexto de contracción generalizada en el número de egresados terciarios en Chile, destaca la carrera de Arquitectura que es una de las pocas que no solo no ha presentado una caída en su matrícula, sino que en 2020 aumentó en un 3% sus titulaciones (Subsecretaría de Educación Superior de Chile, 2021).

Por otra parte, y en materia de habilidades idiomáticas, Chile presenta un nivel medio de inglés, obteniendo una calificación de 516 puntos en el EF English Proficiency Index. Así, el país se consagra como el cuarto de Sudamérica y el quinto de América Latina y el Caribe en función del dominio del inglés de sus habitantes (EF, 2021). El Gobierno busca de manera activa la difusión de este idioma entre la población, destacando la Estrategia Nacional de Inglés 2014-2030, que pretende mejorar las habilidades idiomáticas de la población de con el objetivo de facilitar la inserción laboral de las personas, contribuir al comercio exterior y mejorar la competitividad del país (Gobierno de Chile, 2014).

3. Factores de éxito

Cuatro elementos son claves en el éxito que ha presentado el sector de los servicios profesionales en Chile: i) gobernanza; ii) apertura comercial; iii) cofinanciamiento, y; iv) programas de apoyo.

Imagen 1
Factores de éxito en la internacionalización de las PYMES de servicios profesionales



Fuente: Elaboración propia.

a) Gobernanza

Tres entidades concentran la mayoría de las iniciativas destinadas a facilitar la salida de las empresas del sector al mercado internacional: ProChile, SUBREI, CORFO, además del Consejo Nacional de la Cultura y las Artes que actúa de manera específica en tema de servicios profesionales de arquitectura. Desde el sector privado destacan la Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería y la Asociación de Oficinas de Arquitectos de Chile.

El éxito de la institucionalidad chilena no se basa tan solo en la existencia individual sino también por la capacidad que han desarrollado de coordinar su accionar a través de Comité Técnico Público Privado de Exportación de Servicios. En materia específica de servicios profesionales, el Comité sugirió y se implementaron mejoras en materia de estadísticas, a nivel del Banco Central de Chile. Así, se realizó la apertura de la categoría de “otros servicios empresariales”, distinguiendo las subcategorías de “servicios profesionales” y de “administración de empresas”, de cara a tener una información más precisa del sector (Comité Técnico Público Privado de Exportación de Servicios, 2017).

Cuadro 3
Actores del ecosistema de promoción de servicios profesionales en Chile

Institución	Objetivos
ProChile	Servicio dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, encargado de promover la oferta exportable de bienes y servicios chilenos, y de contribuir al desarrollo del país, mediante la internacionalización de las empresas chilenas, así como la promoción de la imagen país, de la inversión extranjera y del turismo. Cuenta con oficinas en todo el país y a nivel externo, ha desplegado una red de casi 60 oficinas comerciales en el exterior.
SUBREI	Sucesora de la antigua DIRECON, es una entidad pública dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, destinada a ejecutar y coordinar la política del Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales y de negociar e implementar la red de TLC del país, entre otros.
CORFO	Es la agencia dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad en el país (CORFO, 2021).
Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio	Encargado de colaborar con el Jefe de Estado en el diseño, formulación e implementación de políticas, planes y programas que contribuyan al desarrollo cultural y patrimonial en todo el territorio nacional. En su seno actúa el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, que introdujo la primera política cultural, de carácter quinquenal, implementada para impulsar al sector de la arquitectura en Chile (Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio de Chile, 2021).
Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería	Es la gremial que reúne a las compañías sectoriales que desarrollan estudios y proyectos, y prestan servicios en diversas áreas de actividad como minería, infraestructura, industria, transporte, telecomunicaciones y medioambiente, entre otras (Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería de Chile, 2021).
Asociación de Oficinas de Arquitectos de Chile	Organización sin fines de lucro, fundada en 1998 y conformada por más de 170 oficinas de profesionales del sector. Se encarga de la representación de los arquitectos en el debate público y ante las autoridades nacionales (Asociación de Oficinas de Arquitectos de Chile, 2022).
Comité Público-Privado de Exportación de Servicios	Es una instancia permanente que asesora y permite la articulación entre el sector público y privado, para revisar, proponer y dar sustentabilidad a las estrategias de largo plazo en relación con el sector. Destaca la pluralidad de actores que confluyen, ya que está integrado, por parte del sector público, del Ministerio de Hacienda y el de Economía, SUBREI, ProChile, CORFO, entre otros. Por su parte, participan, en representación del sector privado, CCS y SOFOFA, y en particular, en materia de servicios profesionales: AIC y AOA.

Fuente: Elaboración propia.

b) Apertura Comercial

El país andino es, en la actualidad, el de mayor libertad económica en América Latina y el Caribe, así como el vigésimo noveno del mundo (Gwartney, y otros, 2021). Por otra parte, se posiciona como la economía más competitiva de la región y la trigésimo tercera a escala global (World Economic Forum, 2019), y es el país de la región con mayor facilidad para realizar negocios (Banco Mundial, 2021).

Con cerca de una treintena de Tratados de Libre Comercio, Chile es una de las economías más abiertas de América Latina y el Caribe. Su comercio se encuentra liberalizado con más de 65 economías, las que representan alrededor del 67% de la población mundial, así como el 88% del PIB y el 86% del comercio global.

La totalidad de estos acuerdos cuentan con disposiciones para el sector servicios, y algunos, además, presentan anexos específicos sobre servicios profesionales (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, 2021). Entre estos últimos se encuentran los TLC basados en el NAFTA (Chile-Canadá, Chile-México, Chile-Centroamérica, Chile-República de Corea y Chile-Estados Unidos) (Fernández, 2021). Dichos convenios definen a los servicios profesionales como aquellos que para su prestación se requiere contar con educación superior especializada o capacitación o experiencia equivalentes, y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por la administración pública (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, 2015).

Los tratados plantean bases para el reconocimiento mutuo de títulos y de autorización para el ejercicio profesional. Se establece, además, que los firmantes del acuerdo alentarán a los organismos pertinentes, como autoridades gubernamentales y asociaciones y colegios profesionales a elaborar normas al respecto, considerando la legislación de cada país (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, 2021).

En algunos casos, como en el de los TLC Chile-Estados Unidos, Chile-República de Corea y Chile-México, se abre la posibilidad a que los firmantes del acuerdo convengan otorgar licencias temporales a los proveedores de servicios profesionales del otro Estado parte (Servicio Nacional de Aduanas, 2021) (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, 2021).

Acuerdos como el TLC Chile-Estados Unidos establecen disposiciones específicas para algunos profesionales, como los consultores jurídicos extranjeros y los ingenieros. Estas plasman la necesidad de que las partes establezcan un programa de trabajo para la elaboración de procedimientos comunes para la autorización de consultores jurídicos extranjeros, así como el otorgamiento de licencias temporales a los ingenieros, especificando a cuáles especialidades de esta disciplina se le dará prioridad (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, 2015).

Por otra parte, con una red de 25 ADT suscritos por Chile, los exportadores de este país son capaces de aliviar y/o eliminar la doble tributación con la mayoría de las economías de destino de los servicios profesionales (Servicio de Impuestos Internos de Chile, 2021).

c) Cofinanciamiento

En esta materia destaca el Concurso de Promoción de Exportaciones de Servicios, una herramienta de convocatoria anual que, con especial énfasis en las pequeñas y medianas empresas, busca estimular la salida al exterior de las compañías chilenas.

Para acceder a estos fondos concursables, se exige que las empresas cuenten con la capacidad de gestión y el compromiso necesario para la internacionalización, que incorporen la sostenibilidad en su gestión y que cuenten con iniciativas escalables y con valor agregado en innovación, sea en su modelo de negocio o en los servicios que ofrecen.

Los porcentajes de cofinanciamiento varían en función del tamaño de las organizaciones: hasta 65% para las micro y pequeñas empresas, hasta 55% para las medianas y hasta 50% para las grandes. Se puede acceder hasta un máximo de CLP 10.000 (aproximadamente dólares 12.000)¹¹.

¹¹ TC: USD 1 = CLP 0,0012.

También pueden postular a estos fondos proyectos sectoriales, dos o más organizaciones. En estos casos, el cofinanciamiento es de hasta un 50% y el monto asciende hasta CLP 25.000.000 (poco más de dólares 30.000¹²) (ProChile, 2021).

Dentro de las actividades financiables se incluyen: estrategias para el ingreso, posicionamiento y/o desarrollo en el comercio electrónico internacional, participación como expositor o visitas (presenciales o virtuales) a ferias internacionales, asesorías legales para acceso de mercado, asistencia a seminarios, talleres y eventos, elaboración de estudios de mercado, instalación de una oficina en el exterior, invitación a Chile de clientes y/o potenciales clientes, misiones comerciales, seminarios, talleres y actividades de difusión, realización de eventos y/o exhibiciones de servicios, invitación de periodistas y/o líderes de opinión a Chile para la promoción internacional y desarrollo de estrategias de branding, campañas publicitarias y promocionales (ProChile, 2021).

Una de las empresas beneficiadas por los fondos concursables de ProChile es ICP Ingeniería, una empresa que comercializa una amplia cartera de actividades, como ingeniería especializada, de mantenimiento, diseño de centrales hidroeléctricas, inspecciones técnicas, revisión y *procurement* (ICP Ingeniería, 2021). En 2021, recibieron un financiamiento de CLP 16.250.000 (aproximadamente 20.150 dólares) destinado a la promoción internacional, participando en el evento REDEX 2021, que se compone de conferencias y casos de éxito, rueda de negocios y una misión comercial a Perú, Ecuador, México y Colombia (ICP Ingeniería, 2021) (ProChile, 2020).

d) Programas de apoyo

Los diferentes actores vinculados a la internacionalización de las empresas de servicios profesionales han puesto en práctica una serie de programas, tanto específicos para el segmento, como para el sector servicios en general.

En materia de apoyos específicos, destaca en primer lugar la priorización del sector en ProChile, en particular de servicios mineros y conexos, y la implementación de la Política de Fomento de la Arquitectura 2017-2022. Estas actividades cuentan incluso con una marca sectorial (Arquitectura de Chile) para su promoción internacional. Además, los servicios profesionales disponen de ruedas de negocio para actividades específicas, a través de los Encuentros Exportadores (ENEXPRO) de ingeniería, arquitectura, minería y energías renovables con convencionales. Además, se ha estimulado desde el sector público la conformación de *clusters* para incrementar la competitividad y la innovación, destacando los del sector minero y de energía.

Imagen 2
Programas de apoyo a los servicios profesionales disponibles en Chile



Fuente: Elaboración propia.

¹² TC: USD 1 = CLP 0,0012.

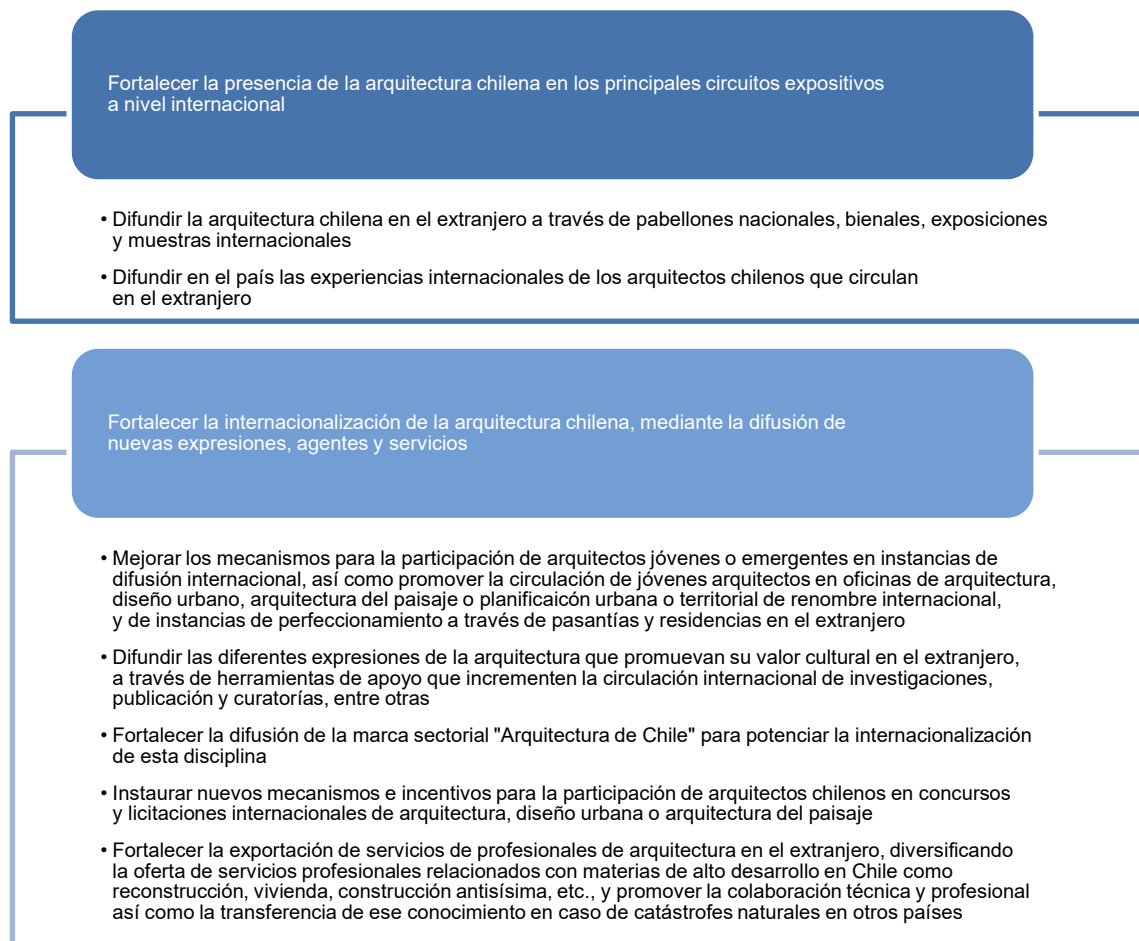
En materia de **planes sectoriales**, destaca la puesta en práctica de la primera “Política de Fomento de la Arquitectura 2017-2022”, la que fue desarrollada por el Consejo Nacional de la Cultura, las Artes y el Patrimonio, en conjunto con destacados actores sectoriales, como ProChile, CORFO, la Fundación Imagen de Chile, la Dirección de Asuntos Culturales del Ministerio de Relaciones Exteriores, la Red de Escuelas de Arquitectura y la Asociación de Oficinas de Arquitectos, entre otros.

De cara a fomentar la internacionalización de los servicios arquitectónicos, la Política de Fomento se plantea dos grandes objetivos: i) fortalecer la presencia de la arquitectura chilena en los principales circuitos expositivos a nivel internacional y, ii) fortalecer la internacionalización de la arquitectura, mediante la difusión de nuevas expresiones, agentes y servicios.

Para la concreción de dichos objetivos, la Política plantea siete medidas, entre las que se encuentran: mejorar la participación de arquitectos jóvenes en instancias de difusión internacional, incluyendo pasantías y residencias en el extranjero; fortalecer la marca sectorial “Arquitectura de Chile”; difundir la arquitectura chilena en el exterior a través de pabellones nacionales, bienales, exposiciones muestras, y; diversificar la oferta de servicios sectoriales, en particular en áreas de gran desarrollo en el país, como reconstrucción, vivienda y construcción antisísmica, entre otras (Consejo Nacional de la Cultura y las Artes de Chile, 2017).

Diagrama 3

Objetivos y medidas para la internacionalización previstas en la Política de Fomento de la Arquitectura 2017-2022



Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Nacional de la Arquitectura y las Artes de Chile (2017).

Chile dispone de **marcas sectoriales**, que congregan a empresas, gremiales del sector privado y universidades, buscando generar economías de escala para la difusión y el posicionamiento del segmento en el extranjero, presentando su imagen bajo los atributos asociados a la marca país. En materia específica de servicios profesionales destaca "Arquitectura de Chile". Esta fue creada en 2009, siendo liderada por la Asociación de Oficinas de Arquitectos y el Comité Marcas Sectoriales de CORFO, y relanzada en 2015, cuando se sumó a la iniciativa el Colegio de Arquitectos de Chile (ProChile, 2021). Además, el Comité Técnico Público-Privado de Exportación de Servicios desarrolló la marca sectorial "Chile: a world of services", desde donde se proyecta, en conjunto, al sector de servicios globales (Chile a world of services, 2021).

En otro orden, ProChile organiza los encuentros exportadores ENEXPRO, **ruedas de negocios** segmentadas en función de los distintos sectores productivos del país, destinadas a generar contactos comerciales entre exportadores chilenos y clientes de todo el mundo. Las empresas que participan de estos eventos cuentan con el acompañamiento y apoyo tanto de la red nacional de ProChile, como de las más de cincuenta oficinas comerciales distribuidas por el mundo. Algunos de los segmentos que cuentan con su ENEXPRO incluyen a las actividades mineras, arquitectura, ingeniería y energías renovables no convencionales, entre otras. GSI Ingeniería es una de las empresas de servicios profesionales que se ha apoyado en los encuentros ENEXPRO de su segmento para promover sus ventas al exterior. Fundada en 1991 y con sede en Viña del Mar, esta compañía chilena ofrece soluciones de ingeniería sanitaria, hidráulica, ambiental, minera y marítima-portuaria, así como gestión integrada de proyectos. Su participación en ENEXPRO fue clave para conseguir nuevos contratos internacionales, en especial, en mercados de América Latina (Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería de Chile, 2021).

Respecto a la **asistencia técnica**, destaca el programa ProChile a tu medida, una propuesta que busca que las empresas participantes aumenten el valor y/o volumen de sus exportaciones, así como, en el mediano plazo, diversificar los mercados de destino. Para ello, esta iniciativa se articula en dos etapas:

- La primera de ellas implica un asesoramiento individualizado, un diagnóstico de la empresa y la generación de un Plan de Crecimiento Exportador. En esta fase, ProChile facilita a las empresas beneficiarias asesoramiento personalizado, gracias al aporte de consultores internos y externos especializados en internacionalización y otros ámbitos específicos.
- En una segunda etapa se implementa el Plan de Crecimiento Exportador, que puede hacerse con o sin cofinanciamiento por parte de ProChile.

Asimismo, CORFO ha implementado la Red Mercados, un programa que apoya a un grupo de PYMES a incorporar las capacidades y conocimientos necesarios para acceder a los mercados internacionales, a través de asesoría experta y asistencias técnicas. Se busca que las empresas adquieran prácticas productivas para adecuar su oferta a los requerimientos de la demanda en los mercados de destino, y que estén capacitadas para implementar procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino. Esta iniciativa se compone de dos etapas: diagnóstico y desarrollo. En la primera, que se extiende hasta por dos meses, CORFO aporta hasta el 100% del costo total de la etapa, con un tope CLP 4.000.000 (alrededor de dólares 4.850³³), mientras que, en la segunda, que dura hasta diez meses, la corporación aporta hasta el 90% del total, con un tope de CLP 40.000.000 (unos dólares 48.400) (Chile mundo de servicios, 2021).

ProChile también ejerce un papel en materia de **capacitación**, la que adopta diversas modalidades (talleres, cursos, mentorías, coaching, inmersión). Estos se desarrollan tanto presencial como de manera virtual y cubren áreas como fijación de precios de exportación, transformación digital, oportunidades de mercado, etc. Entre las iniciativas puestas en práctica en este sentido, destaca la

³³ TC: USD 1 = CLP 0,0012.

creación de Aula Virtual ProChile, en donde se ofrecen variadas herramientas para potenciar la capacidad exportadora de las empresas, que incluyen desde el propio proceso de exportación de servicios, hasta actividades de innovación para la internacionalización, basando por capacitaciones en herramientas digitales, entre otras (ProChile, 2021).

Una actividad central desarrollada por ProChile se vincula con las **ferias y misiones comerciales**. A través de la agencia, las empresas pueden acceder a alguna de las treinta ferias internacionales más importantes para los diversos sectores productivos. Asimismo, se organizan misiones comerciales en donde participan exportadores que buscan explorar, in situ, las oportunidades comerciales disponibles en mercados estratégicos del exterior. Una de las empresas que logró salir al mercado internacional apoyándose en las ferias y misiones comerciales de ProChile es CDH Ingeniería. Con sede en La Serena, fue fundada en 1995 como una microempresa, dedicada a ofrecer servicios de ingeniería y consultoría en aguas. Veinte años tras su creación, en 2015, CDH Ingeniería comenzó a participar en ferias, congresos y misiones comerciales realizadas por la agencia chilena, alcanzando rápidamente una alianza estratégica y de representación con una firma alemana. La participación de la empresa en misiones comerciales de ProChile continuó, logrando llegar a nuevos mercados, siendo Paraguay el último en desembarcar, en 2021, con tres licitaciones para el diseño de plantas de tratamiento de aguas (CDH Ingeniería, 2021).

Respecto a la **asociatividad** sectorial, destaca la Agenda de Innovación y Competitividad, trazada para el período 2010-2020 por el CNIC, y que planteaba la necesidad del fortalecimiento de los *clusters* con el objetivo de incrementar la competitividad y la innovación (Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad de Chile, 2010). En materia de servicios profesionales, y en particular, de ingeniería, destacan dos grandes *clusters*, geográficamente concentrados en las regiones del norte del país: el minero y el de energía. En la práctica, los servicios profesionales están vinculados con *clusters* que congregan empresas tanto de bienes como de servicios. Este es el caso, por ejemplo, del clúster minero que, partiendo de una asociación de empresas vinculadas a las actividades extractivas, realizó un *upgrade* y congrega en la actualidad también servicios de alto valor agregado (Reporte Minero, 2021).

CORFO, por su parte, ha puesto en práctica el programa Red Asociativa, que apoya la preparación y el desarrollo de proyecto de grupos de, por lo menos, tres empresas para que, en conjunto, gesten e implementen una estrategia de negocio asociativa para escalar en valor y/o acceder a nuevos mercados. Esta iniciativa se articula en dos etapas: la primera, de diagnóstico, se extiende por hasta seis meses y CORFO aporta hasta el 70% del costo total de la etapa, con un tope de CLP 8.000.000 (poco más de dólares 9.600¹⁴); la segunda, de desarrollo, dura hasta dos años y CORFO aporta hasta el 70% del costo total de la etapa, hasta un máximo de CLP 40.000.000 (unos dólares 48.400) (Chile mundo de servicios, 2021).

De cara a facilitar el acceso al **financiamiento**, CORFO ofrece el Programa de Cobertura al Fomento del Comercio Exterior (COBEX), que permite a las empresas exportadoras acceder a un aval parcial de la corporación, pudiendo solicitar un crédito en las instituciones financieras participantes de la iniciativa, en pesos chilenos, unidades de fomento, dólares estadounidenses o euros. Los montos aportados como garantías oscilan entre UF 5.000 (aproximadamente dólares 1.875.000¹⁵) para las microempresas hasta UF 35.000 (poco más de dólares 13.100.000) para las grandes compañías exportadoras (CORFO, 2021).

Con relación al **e-commerce**, ProChile lanzó el *Marketplace Chile B2B*¹⁶, por el cual los potenciales exportadores pueden, en un entorno amigable y de fácil uso, conectar con clientes y realizar negocios en línea. La agencia ofrece soporte 24/7 y brinda la posibilidad de tener comunicaciones seguras y confidenciales, con traducción inmediata. Uno de los usuarios de Chile B2B es Geotecnia Ambiental,

¹⁴ TC: USD 1 = CLP 0,0012.

¹⁵ TC: USD 1 = UF 0,027.

¹⁶ <https://www.chileb2b.cl/>.

una compañía que ofrece servicios de ingeniería, gestión operacional y ambientales (Geotecnia Ambiental, 2021). Gracias a su presencia en el *Marketplace*, en donde comercializa sus actividades de consultoría y asesoría (en áreas como control de erosión eólica, manejo integral de residuos sólidos y gestión y tramitación de proyectos de evaluación ambiental, entre otros) ha logrado difundir su oferta y conseguido nuevos clientes (Chile B2B, 2021).

Además, de cara a facilitar el posicionamiento de las empresas locales en las principales plataformas internacionales de comercio electrónico, ProChile lanzó el programa e-Exporta. Se articula en cuatro etapas: i) diagnóstico, en donde, a través de un test disponible en la web de la agencia, se descubre el grado de madurez de las compañías en materia de comercio electrónico; ii) capacitación, que consiste en el acceso a una amplia oferta de contenidos pensados con un enfoque práctico y que buscan enseñar lo más relevante sobre este canal de ventas; iii) vinculación, gracias a alianzas trazadas por ProChile con plataformas de *e-commerce* y *marketplaces* globales, y; iv) aceleración, la que se da mediante programas específicos pensado para mercados como América Latina, Estados Unidos, Canadá y China (ProChile, 2021). Una de las empresas que se beneficiaron del programa e-Exporta es Blank Repository, una compañía que ofrece escaneos 3D de alta calidad de 180° y 360°, recursos utilizados en materia de *Architectural Visualization* y publicidad. Gracias a su participación en esta iniciativa, lograron poner en práctica una solución de *e-commerce*, pudiendo comercializar sus servicios directamente desde su sitio web. Así, lograron establecer contacto y comenzar a exportar a los mercados de Estados Unidos y Reino Unido (ProChile, 2021).

En materia de *softlanding*, ProChile y CORFO han desarrollado, en conjunto, el Programa GoGlobal, destinado a aquellas empresas que ofrezcan soluciones sofisticadas, de base tecnológica y con potencial de escalabilidad. Permite preparar a estas organizaciones a ingresar en mercados internacionales relevantes para el sector, como Colombia, México, Perú y Estados Unidos, ofreciendo una inmersión en destino, generando una agenda comercial y brindando mentorías especializadas, actividades de *networking* y capacitaciones específicas sobre el sector a nivel local (ProChile, 2021). Cosmos es una *startup* chilena que ofrece soluciones basadas en inteligencia artificial y *machine learning* para la optimización del consumo de energía, especialmente diseñada para reducir el impacto ambiental de las actividades mineras (Universidad de Chile, 2021). Gracias a su participación en GoGlobal, recibió su primera experiencia de aterrizaje en el exterior, en el mercado peruano, muy atractivo para Cosmos por su demanda de servicios de soporte a la minería (CORFO, 2021).

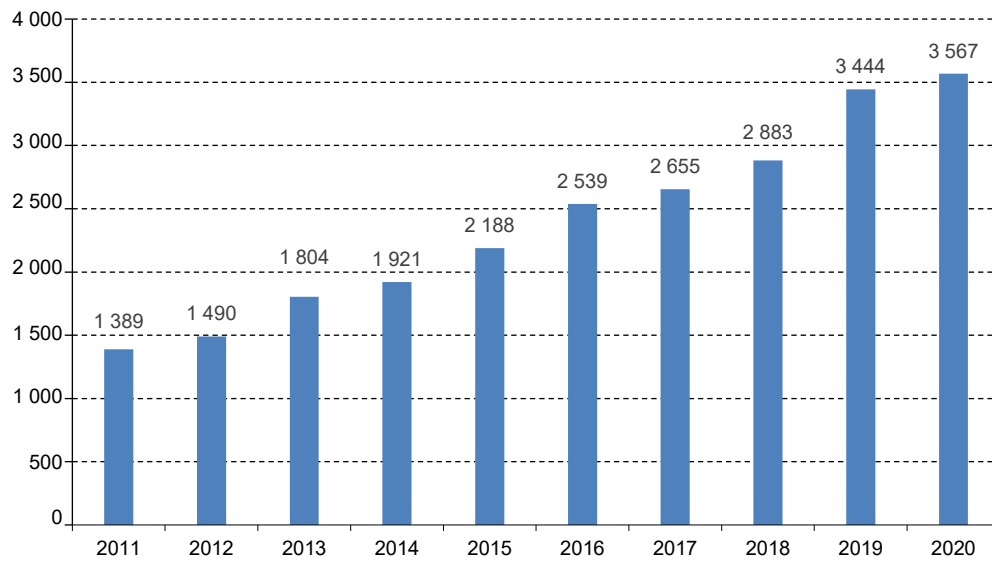
B. Costa Rica

El país centroamericano se ha consolidado como el segundo mayor exportador de servicios profesionales de América Latina y el Caribe. El sector viene experimentando un notable crecimiento, con una TCAC para el período 2010-2019 del 8,7% (WTO, 2022).

Si bien las estadísticas acerca de los servicios profesionales en Costa Rica son limitadas, en particular acerca de los destinos de exportación, los datos disponibles sugieren que la mayoría de las ventas hacia el exterior se remiten a los países agrupados, por el BCCR, en la categoría "resto de América", es decir, Sudamérica, el Caribe y Canadá (Banco Central de Costa Rica, 2017).

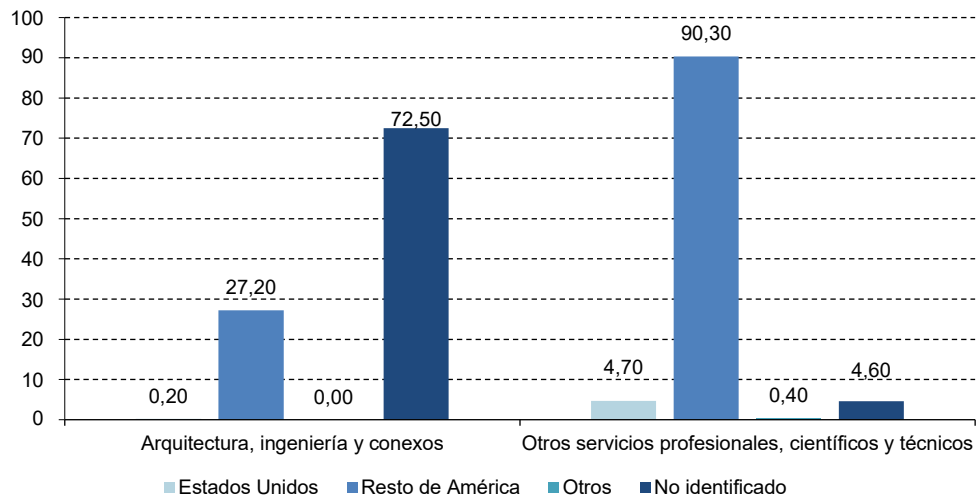
En materia específica de servicios de arquitectura e ingeniería, Centroamérica concentra la mayoría de las exportaciones costarricenses, con un 61% del total. A continuación, se encuentran los mercados sudamericanos (19%), norteamericanos (17%), europeos (2%) y asiáticos (2%) (Pérez, 2021). Cabe destacar que el 51% de las empresas de este segmento han tenido, por lo menos, alguna experiencia exportadora (Castro, 2020).

Gráfico 12
Costa Rica: exportaciones de servicios profesionales, 2011-2020
(En millones de dólares)



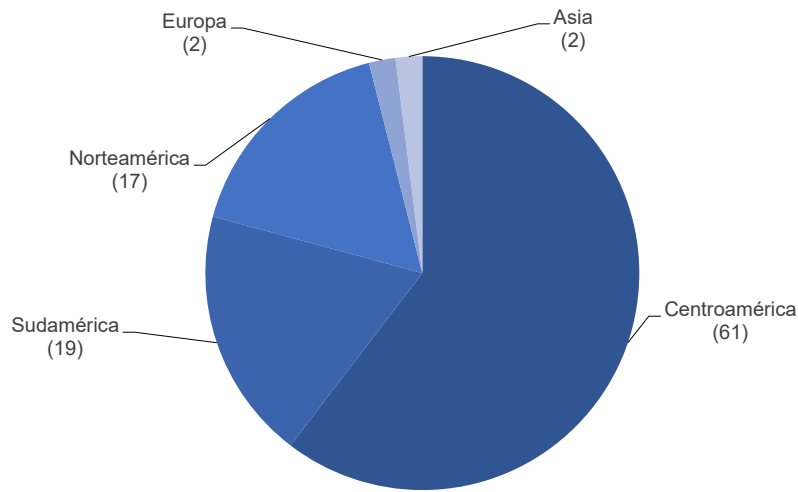
Fuente: Elaboración propia con datos de WTO Stats (2022).

Gráfico 13
Costa Rica: destino de las exportaciones de servicios profesionales, 2017
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica (2021).

Gráfico 14
Costa Rica: exportación de servicios de arquitectura e ingeniería, por regiones de destino, 2020
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER en Pérez (2021).

1. Estructura empresarial

Los últimos relevamientos disponibles señalan que existen, en el país, alrededor de 11.000 organizaciones vinculadas al sector de "actividades profesionales, científicas y técnicas"²⁷, lo que representa un 8% del total de empresas en Costa Rica.

La categoría de "actividades profesionales, científicas y técnicas" es la que concentra al tercer mayor número de empresas, solo por detrás de comercio al por mayor y menor y del sector de la construcción (Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, 2019).

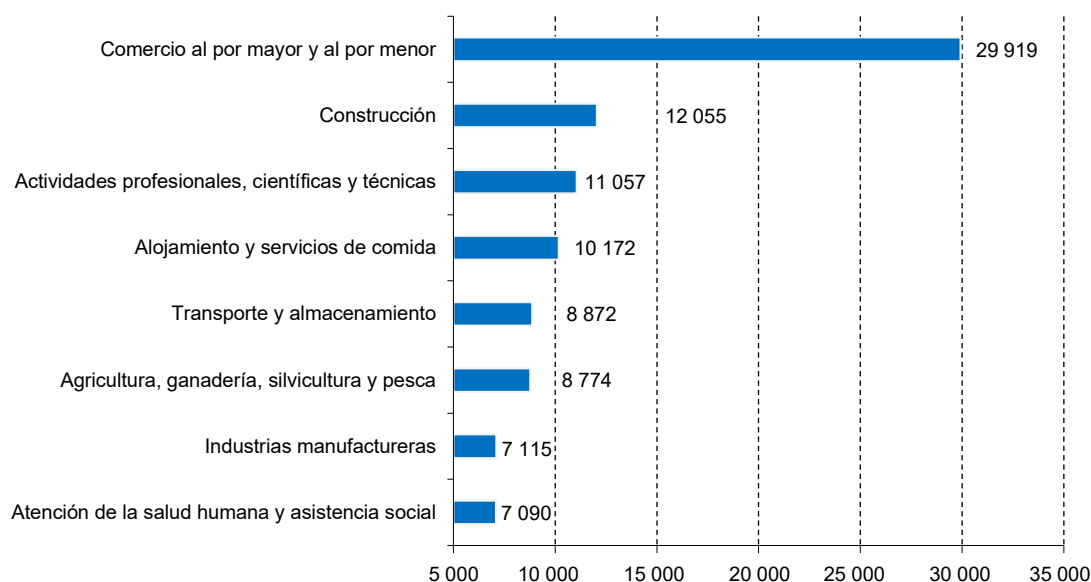
Las PYMES llevan la delantera en este segmento de servicios, ya que, con 10.930 organizaciones, representan el 98,85% del total. Especial atención debe prestarse a las microempresas, ya que son las que concentran 9.538 de las 11.057 empresas del sector. Las grandes compañías totalizan 127 y equivalen al 1,15% restante.

En sintonía, de las más de 220 empresas relevadas en el segmento de arquitectura e ingeniería, la mayoría son PYMES (Pérez, 2021).

La participación de las PYMES en el total de empresas dedicadas a actividades profesionales, científicas y técnicas es algo superior a la media de la economía nacional, en donde el 97,47% de las organizaciones es una micro, pequeña o mediana empresa.

²⁷ Si bien esta categoría es la más próxima disponible, debe señalarse que es utilizada como *proxy*, ya que incluye actividades que no forman parte de los "servicios profesionales" (Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica, 2019).

Gráfico 15
Costa Rica: cantidad de empresas en sectores seleccionados, 2017
(En miles)



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica (2019).

2. Recursos Humanos

La última Encuesta Nacional a Empresas, efectuada por el INEC, arrojó que aproximadamente 27.000 personas está empleada en alguna empresa vinculada a “actividades profesionales, científicas y técnicas”, lo que representa al 5% del total de trabajadores en Costa Rica.

Los servicios profesionales en Costa Rica se caracterizan por emplear a recursos humanos altamente capacitados. De hecho, 4,2% de la plantilla laboral se desempeña como “técnico o profesional de nivel medio”, mientras que otro 24% ejerce como “profesional científico o intelectual”.

En materia específica de servicios de arquitectura e ingeniería, un relevamiento reciente arrojó que el segmento genera más de 149.000 puestos de trabajo en el país.

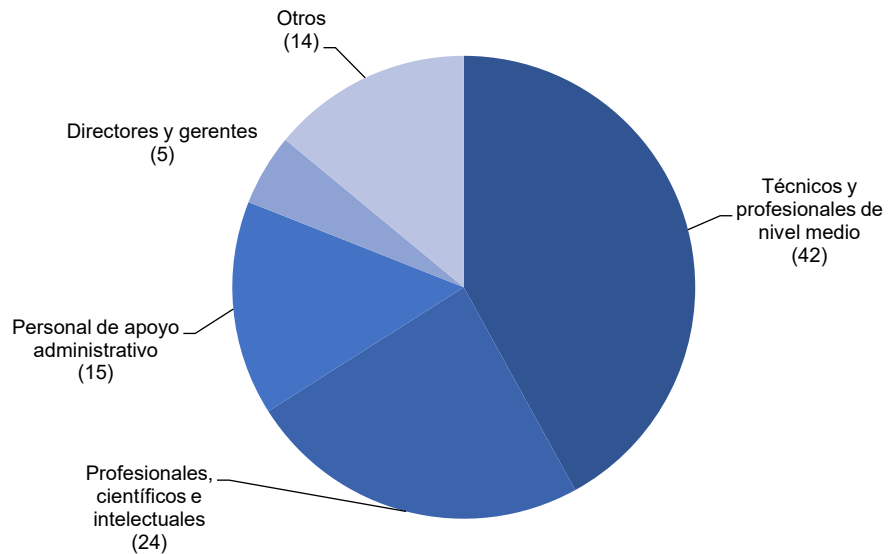
Al igual que en otros países de la región, existe en el segmento de servicios profesionales de Costa Rica un gap en materia de participación laboral femenina. De hecho, las mujeres ocupan solo cuatro de cada diez puestos de trabajo y, además, presentan una remuneración promedio mensual menor (CRC 708.486¹⁸ para las mujeres y CRC 816.235¹⁹ para los hombres) (Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica, 2019).

En materia de formación, hay que destacar el avance que está teniendo la oferta y la titulación de grado en materia de STEM. De hecho, el 37% de la oferta educativa del país se centra en áreas de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas, siendo las ramas del conocimiento con mayor número de carreras disponibles, superando a las áreas de educación (20%), ciencias económicas (16%) y ciencias sociales (14%), entre otras.

¹⁸ Aproximadamente USD 1.110. T.C.: CRC 1 por USD 0,0016.

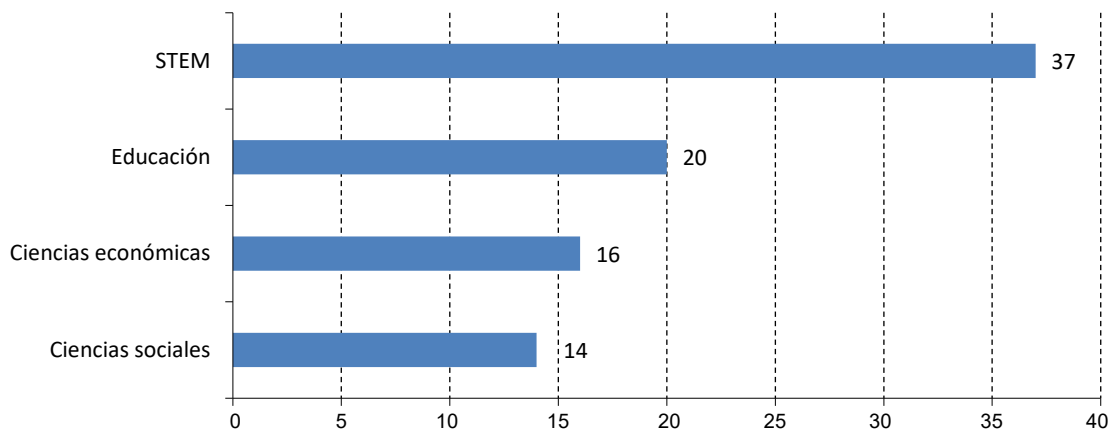
¹⁹ Alrededor de USD 1.280. T.C.: CRC 1 por USD 0,0016.

Gráfico 16
Costa Rica: participación por grupo ocupacional en el segmento de servicios profesionales
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica (2019).

Gráfico 17
Oferta de carreras universitarias de grado en Costa Rica, por áreas del conocimiento
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Nacional de Rectores de Costa Rica (2019).

A nivel de titulación, las carreras STEM vienen presentando un incremento en el número de graduados cada año, en especial en materia de ciencias básicas. Las últimas cifras disponibles señalan que el 30% de los títulos conferidos por las universidades pertenece al área STEM.

Si bien es cierto que el país enfrenta, al igual que muchos otros en América Latina y el Caribe, un déficit de mujeres en carreras de STEM, esta brecha se está reduciendo año a año. Así, las mujeres tituladas en ingeniería pasaron de representar el 19% del total en 2000, al 30% en 2017 (Consejo Nacional de Rectores de Costa Rica, 2019).

En materia de habilidades idiomáticas, en especial en inglés, Costa Rica presenta un buen resultado para el contexto latinoamericano. Con un nivel calificado como “medio”, el país es el mejor posicionado de Centroamérica y el cuarto mejor de Latinoamérica en el EF English Proficiency Index (EF, 2021). La expansión de la enseñanza del inglés en el país es prioritaria para el Gobierno de Costa Rica, que ha introducido la llamada “Alianza para el Bilingüismo” (Presidencia de la República de Costa Rica, 2018).

3. Factores de éxito

La fructífera experiencia de Costa Rica en materia de inserción internacional de sus empresas de servicios profesionales se sostiene en cuatro grandes factores: i) gobernanza; ii) apertura comercial; iii) incentivos, y; iv) programas de apoyo.

a) Gobernanza

Costa Rica ha logrado desarrollar una política de Estado en materia de apoyo a sus servicios globales. En el país existe una fuerte institucionalidad, tanto pública como privada, destacando las experiencias del, de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), COMEX y de la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE).

Un aspecto clave de la gobernanza sectorial en el país se vincula con la presencia de una coordinación entre los principales actores, distinguiéndose tres niveles: i) entre las principales agencias, como COMEX y PROCOMER; ii) entre gremios o asociaciones privadas; iii) entre entidades públicas y privadas, destacando el llamado “Sector Comercio Exterior”²⁰, que congrega a COMEX, CINDE y PROCOMER.

Cuadro 4
Actores del ecosistema de promoción de servicios profesionales en Costa Rica

Institución	Objetivos
PROCOMER	Ente público y no estatal, destinado a, entre otras funciones, diseñar y coordinar programas relativos a exportación e importaciones. La agencia cuenta a nivel nacional con doce oficinas, lo que facilita el acceso a las empresas ubicadas fuera de GAM. En el exterior, ha desplegado 25 antenas comerciales.
Ministerio de Comercio Exterior (COMEX)	Es el ente rector encargado de definir, diseñar e implementar las políticas públicas relacionadas con el comercio exterior y la inversión extranjera.
CINDE	Es una entidad privada, reconocida mediante Decreto Ejecutivo como “de utilidad pública para los fines del Estado”. Se encarga de impulsar la llegada al país de IED en sectores estratégicos.
Cámara de Consultores en Arquitectura e Ingeniería (CCAI)	Es una asociación de profesionales que, desde 1983, trabaja para fortalecer los servicios de consultoría sectorial, incidir ante las autoridades gubernamentales y la sociedad civil, y crear un ambiente propicio para extender las redes de contactos de sus asociados. Entre las actividades que realizan se encuentran: webinars, seminarios internacionales, cursos y conferencias, entre otras (Cámara de Consultores en Arquitectura e Ingeniería de Costa Rica, 2021).
Consejo Consultivo de Comercio Exterior	Organismo creado por ley presidido por el Ministro de Comercio Exterior y en el que participan representantes de otras carteras (Agricultura y Ganadería, Relaciones Exteriores y Economía, Industria y Comercio), de las distintas cámaras y asociaciones empresariales (incluyendo a las PYMES), de los consumidores, de CINDE y de PROCOMER. Es una entidad de índole consultiva, en la práctica, se ha convertido en una poderosa herramienta de diálogo y coordinación, permitiendo un abordaje inclusivo y comprehensivo de los temas más relevantes para el sector (UNCTAD, 2018).

Fuente: Elaboración propia.

²⁰ Este nivel también cuenta con la presencia de espacios de coordinación como el Consejo Consultivo de Comercio Exterior (CCCE), que, con seis reuniones al año, congrega a COMEX y otras carteras (Relaciones Exteriores, Agricultura y Ganadería, Economía e Industria y Comercio), a cámaras y asociaciones empresariales (incluyendo representantes de las PYMES), a delegados de los consumidores y a CINDE y PROCOMER. También en este nivel se haya el Consejo Presidencia de Competitividad e Innovación (CPCI), iniciativa a cargo del Presidente de la República que, con reuniones mensuales, congrega a los ministros del Gobierno y a altos representantes de las organizaciones empresariales (UNCTAD, 2018).

b) Apertura comercial

En la actualidad, Costa Rica es una economía libre y abierta, ocupando la posición #6 en América Latina y el Caribe y la #40 a nivel mundial en el ranking de libertad económica elaborado por Fraser Institute (Gwartney, y otros, 2021). Se posiciona como el quinto país más competitivo de América Latina y el Caribe, solo por detrás de Chile, México, Uruguay y Colombia (World Economic Forum, 2019), y es, además, el sexto mercado regional en donde es más fácil realizar negocios (Banco Mundial, 2021).

Con quince TLC en vigor (incluyendo tanto a los bilaterales como a los negociados con sus socios de Centroamérica), el país tiene su comercio liberalizado con algunas de las economías más importantes del mundo (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, 2021).

Varios de estos acuerdos cuentan con un anexo específico para los servicios profesionales, como los de Chile, Estados Unidos y República Dominicana, entre otros. Dichos convenios definen a estas actividades como aquellas que, para su prestación, requieren “educación universitaria especializada”, y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por parte de la administración pública. En estos TLC, las partes se comprometen a alentar a los organismos competentes en materia de reconocimiento o revalidación de títulos y de otorgamiento de licencias para el ejercicio profesional, a formular y presentar recomendaciones y elaborar criterios y normas con ese fin (Organización de Estados Americanos, 2021). Algunos convenios, como los TLC Costa Rica-Perú y Costa Rica-República Dominicana, también establecen la posibilidad de conformar, de común acuerdo, grupos de trabajo sobre servicios profesionales, dedicados a desarrollar procedimientos viables sobre estándares para el licenciamiento y certificación de servicios profesionales, así como tratar otros asuntos de interés mutuo sobre el sector (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, 2021).

En materia de ADT el país presenta algunos desafíos, ya que, a 2021, solo cuenta con cuatro convenios en vigor, siendo estos los suscriptos con Alemania, Emiratos Árabes Unidos, España y México (Ministerio de Hacienda de Costa Rica, 2021).

c) Incentivos

Destaca el papel que ha jugado el Régimen de Zonas Francas, tanto en el fomento del comercio exterior de servicios como en los procesos de internacionalización de las PYMES, ya que, a diferencia de otras regulaciones similares en la región, Costa Rica presenta una serie de elementos que favorece la inclusión de las pequeñas y medianas empresas en el RZF, como, por ejemplo, al permitir la asociatividad de estas organizaciones para, de forma conjunta, realizar la inversión inicial requerida por la normativa local.

Existen tres características importantes del RZF para las exportadoras de servicios profesionales. La primera de ellas se vincula con lo establecido en el Art. 17 literal C de la Ley de ZF, el que establece: “Tampoco podrán acogerse al Régimen las personas físicas o jurídicas dedicadas a prestar servicios profesionales”. Sin embargo, al no definir de manera expresa qué se entiende por dichas actividades, y en atención al mismo artículo y literal, estarían habilitadas todas aquellas empresas de servicios que cumplan con el Índice de Elegibilidad Estratégica para Empresas de Servicios. Dentro de este índice, se contemplan actividades como: diseño ingenieril; ingeniería eléctrica, electrónica, electromecánica y de minas, entre otras, y; contabilidad y finanzas (Sistema Costarricense de Información Jurídica, 2021). Al respecto, hay que mencionar que, en la práctica, aquellas empresas de servicios profesionales interesadas en acceder al RZF pueden postular para participar, estudiándose caso a caso en base al cumplimiento con el Índice de Elegibilidad Estratégica para Empresas de Servicios²¹. De hecho, existen experiencias como el de la multinacional estadounidense de arquitectura Gensler que opera desde hace varios años en esta condición (Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, 2016) (CINDE, 2021).

²¹ Puede suceder, en los hechos, que una empresa que es conocida por brindar servicios profesionales, en la práctica brinde, bajo el RZF, actividades de soporte y por ello puedan ingresar.

La segunda característica se vincula con la flexibilidad con la que cuenta el RZF en materia de locación de las compañías beneficiarias. Las empresas amparadas no deben, de manera preceptiva, ubicarse dentro de un parque delimitado, como ocurre en otras reglamentaciones de ZF en países de América Latina y el Caribe, sino que pueden establecerse fuera de estos, lo que otorga mayor libertad a las organizaciones, si bien para instalarse fuera de un parque, la legislación exige una mayor inversión.

Imagen 3
Montos mínimos de inversión para acceder al Régimen de Zonas Francas



Fuente: Elaboración propia con base en el art. 5 del Reglamento a la Ley de Régimen de Zonas Francas 34.739-COMEX-H.

Por último, si bien la norma exige unos montos mínimos de inversión para poder acceder al RZF, que oscilan entre 100.000 para aquellas empresas que se instalen dentro de “Parques Industriales” (PI) y fuera del Gran Área Metropolitana (GAM)²² y dólares 2.000.000 para las que se sitúan fuera de PI y dentro de GAM. La ley admite que “las pequeñas empresas que se asocien para realizar, conjunta y directamente, actividades procesadoras para la exportación, podrán alcanzar el monto mínimo de inversión [...] sumando el monto de inversión de cada empresa asociada”²³. Así, las empresas que, con menos de veinte trabajadores, se asocien, pueden sumar sus inversiones individuales para completar el monto total requerido, lo que favorece la instalación de las PYMES en ZF.

Las empresas de servicios que actúan bajo el RZF gozan de los siguientes beneficios²⁴:

- Exención de los tributos a las utilidades del 100% durante ocho años (para empresas ubicadas en GAMA) o doce años (para empresas ubicadas fuera de GAMA), seguidas de una exención del 50% por los próximos cuatro años (en GAMA) o seis años (fuera de GAMA)²⁵. Esta exención puede renovarse si se realizan reinversiones en el país.
- Exención en la importación de mercancías necesarias para la operación y administración de la actividad autorizada a la empresa.
- Exención en la importación de determinados vehículos.
- Exención de impuesto sobre las compras locales, de bienes o servicios, necesarias para la operación y administración de la actividad autorizada a la empresa.
- Exención de tributos asociados a la exportación e importación de bienes.
- Exención por un período de diez años de los impuestos de traspaso de bienes inmuebles y patente municipal.
- Exención del impuesto de remesas.

²² La GAM es la principal aglomeración urbana del país que incluye las conurbaciones de las cuatro ciudades más pobladas: San José, Alajuela, Cartago y Heredia.

²³ Art. 1 de la Ley N.º 7.210, Ley de Régimen de Zonas Francas.

²⁴ Art. 20 de la Ley de Régimen de Zonas Francas 7.210.

²⁵ Art. 20, Literal g), de la Ley de Régimen de Zonas Francas 7.210.

- Exención de todos los tributos a las utilidades²⁶, así como de cualquier otro cuya base imponible se determine en relación con las ganancias brutas o netas, los dividendos abonados a los accionistas o los ingresos o las ventas.
- Posibilidad de solicitar el incentivo de capacitación, formación y entrenamiento²⁷ a favor de los trabajadores y aspirantes a trabajadores²⁸. Este punto está establecido en la legislación, pero en la práctica no tiene uso.
- Oportunidad de acceder a capacitaciones en programas externos para los recursos humanos costarricenses, financiadas por un fideicomiso del COMEX, siempre que el Instituto Nacional de Aprendizaje establezca que esas capacitaciones no están disponibles en el país (Madrigal, 2016).

Es posible extender la exención del pago del ISR, solo si las empresas procesadoras de exportación reinvierten en el país, al cumplir cuatro años de su inclusión en el RZF. La cantidad de años adicionales de exención está vinculada al valor de la reinversión, otorgándose por:

- Un año adicional, si la reinversión excede el 25% de la inversión original.
- Dos años adicionales, si la reinversión excede el 50% de la inversión original.
- Tres años adicionales, si la reinversión excede el 75% de la inversión original.
- Cuatro años adicionales, si la reinversión excede el 100% de la inversión original.

Además, las compañías de servicios beneficiadas por el RZF podrán: i) reinvertir dentro del régimen; ii) pertenecer a más de una categoría de empresa; iii) hacer compras locales sin necesidad de notas de exoneración; y iv) vender en el mercado local hasta el 100% de su producción (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2021).

El régimen de ZF en Costa Rica ha probado ser una exitosa vía para la internacionalización de las empresas de servicios, incluyendo, por supuesto, a las PYMES, las que, de hecho, son seis de cada diez de las compañías beneficiarias del RZF (El Financiero, 2021). Tal es el impacto relativo que tienen las pequeñas y medianas empresas en este régimen que, en 2021, Coyol Free Zone fue incluida en entre las mejores diez ZF del mundo y la mejor ZF para PYMES (La Nación, 2021).

d) Programas de apoyo

Una parte sustancial del éxito que presenta el segmento de servicios profesionales en Costa Rica se vincula con una activa priorización, por parte PROCOMER, en particular a arquitectura e ingeniería, así como a los servicios de sostenibilidad. Para ambos, PROCOMER cuenta con personal especializado destinado a acompañar a las empresas en su proceso de internacionalización.

Cabe destacar que, dentro de los programas de apoyo de Costa Rica, conviven soluciones específicas para servicios profesionales, como las capacitaciones “Creando Exportadores” para arquitectos e ingenieros, o la participación en ferias especializadas, como, por ejemplo, la estadounidense NBAA (para el sector de ingeniería aeronáutica) o la guatemalteca Construfer (orientada hacia empresas de construcción, sostenibilidad e ingeniería), con otras iniciativas de apoyo general al segmento servicios, a las cuales también pueden recurrir los proveedores de servicios profesionales, como el Programa Ramp Up o el de Aceleración de Encadenamientos, por ejemplo.

²⁶ Estas exenciones oscilan según si la empresa amparada bajo el RZF está situada dentro de GAM o fuera de GAM. En el primer caso, las tarifas son de 0% (del año 1 al año 8), 15% (del año 9 al año 12) y 30% (después del año 12), mientras que en el segundo son de 0% (del año 1 al año 12), 15% (del año 12 al año 18) y 30% (después del año 18) (ProChile, 2021).

²⁷ Art. 21 de la Ley de Régimen de Zonas Francas 7.210.

²⁸ Según lo establecido en el Decreto Ejecutivo 39.081-MP-MTSS-COMEX y en el art. 21 de la Ley de Régimen de Zonas Francas 7.210.

Imagen 4
Programas de apoyo a los servicios profesionales disponibles en Costa Rica



Fuente: Elaboración propia.

El primer nivel de atención de PROCOMER, con las empresas, se realiza por medio del “**test del exportador**”²⁹, una herramienta disponible online que permite, analizando las fortalezas y oportunidades de mejora de las empresas, verificar su potencial para salir a los mercados internacionales, siendo un insumo clave a la hora de trazar un plan de asistencia en base al nivel de cada empresa.

Respecto a la **capacitación**, destaca la iniciativa *Ramp Up*, un programa que busca fomentar las exportaciones de alto valor agregado y la cultura del emprendimiento y la innovación en el país, acompañando a las organizaciones de cara a cerrar las brechas en áreas estratégicas de PYMES con potencial exportador. Los participantes reciben entrenamiento en materia de estrategia, finanzas, gobiernos corporativo y sostenibilidad (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2021).

PROCOMER ofrece cada mes, actividades destinadas a mejorar el conocimiento y las habilidades clave que requieren los empresarios que desean o están en proceso de internacionalización. Algunos de estos programas son “La Decisión de Exportar” y “Creando Exportadores”, destinados a facilitarles a los participantes toda la información relevante para salir a los mercados del exterior y a construir un plan de exportación. Además, se brinda formación sobre temas específicos como, por ejemplo, estructura de costos, creación de contenidos para las redes sociales, contratos y medios de pago internacionales y comercio electrónico, entre otros. Incluso, existe una versión de “Creando Exportadores” específica para los servicios de arquitectura e ingeniería que presenta los temas necesarios para trazar una estrategia de internacionalización adecuada a las particularidades del segmento (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2021).

Una actividad importante ejercida por PROCOMER se vincula con la promoción comercial, a través de **ferias y misiones comerciales**. Estos eventos permiten congregarse a diversas empresas sectoriales del país para, en conjunto, ir al exterior a conocer *in situ*, las demandas internacionales y realizar negocios. Algunas de las ferias donde han participado empresas de servicios profesionales son: NBAA Business Aviation Convention & Exhibition (ingeniería aeronáutica), en Estados Unidos, CAPAC Expo Hábitat (construcción, arquitectura e ingeniería) en Panamá, Greenbuild Conference and Expo (arquitectura, ingeniería, planificación urbana, diseño de interiores y construcción *greenbuild*) en Estados Unidos y Construfer (construcción, sostenibilidad e ingeniería) en Guatemala, por ejemplo (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2018) (Romero Solano, 2021) (Summa, 2021).

Respecto a la **asociatividad**, PROCOMER ha estimulado el surgimiento de los llamados “consorcios de exportación”, es decir, de aquella agrupación de empresas formada con el objetivo de fortalecer su estrategia de ingreso a los mercados internacionales. Además de ofrecer apoyo financiero no reembolsable (para, por ejemplo, la contratación del gerente del consorcio, participar de ferias y misiones comerciales, generar material promocional y desarrollar un sitio *web*), la agencia brinda

²⁹ El *test* se encuentra disponible en el sitio *web* de PROCOMER: <https://www.procomer.com/exportador/test-del-exportador/>.

espacios para que los distintos consorcios se vinculen y generen alianzas estratégicas (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2019). Entre cerca de una veintena de consorcios existentes, se incluye a CR Aerospace Cluster (electrónica, metalmecánica y de ingeniería aeroespacial) y CR Natural Design Advisers (arquitectura, ingeniería y construcción sostenibles) (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2019). Gracias a estos, se facilitó, por ejemplo, la salida al mercado internacional de las empresas que lo integran, como Arquitmya S.A., una consultora de arquitectura que cuenta con clientes en Estados Unidos, España y la República Popular China, o Tecnoconsulta, una empresa que ofrece consultorías de ingeniería mecánica y eléctrica logró comercializar sus servicios en Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, captando clientes de la talla de Bayer, Nestlé, Gensler y Unilever, entre otros (CR Natural Design Advisers, 2021).

De cara a potenciar el alcance de las exportaciones costarricenses mediante la presencia de empresas nacionales en los *marketplaces*, se ha puesto en práctica el programa **e-Commerce** by PROCOMER. Esta iniciativa brinda un acompañamiento integral y asesoría especializada, de cara a facilitar el acceso de las compañías locales a las principales plataformas de comercio electrónico a nivel mundial (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2021).

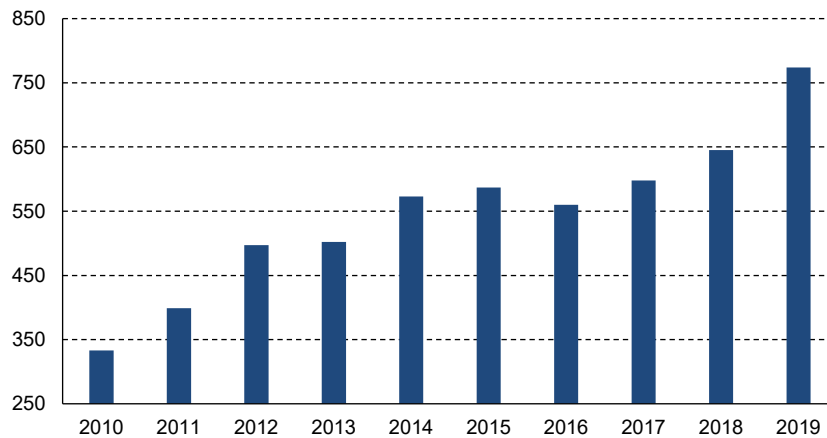
Por otra parte, se desarrolla el Programa de Aceleración de **Encadenamientos**, que ofrece acompañamiento personalizado, mediante un proceso de formación gerencial y técnico, a las PYMES que cuentan con un alto potencial para convertirse en proveedoras de una empresa exportadora situada en Costa Rica. Esta iniciativa, está abierta para, entre otros segmentos, las siguientes actividades de servicios profesionales: energías sostenibles, manejo y recolección de residuos y mantenimiento de infraestructura y equipamiento industrial. Los beneficiarios reciben una beca del 95% sobre el costo total del programa por parte del INA (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2021). Un ejemplo de encadenamiento en el país está dado por la experiencia conjunta entre Ad Astra Rocket y Sibó Energy. La primera de ellas, subsidiaria local de una corporación de Delaware, se dedica a la producción de servicios energéticos y ambientales, en especial, en materia de hidrógeno verde. Por su parte, Sibó Energy ofrece soluciones de energía solar, incluyendo el diseño, la instalación y la puesta en práctica de paneles fotovoltaicos. El encadenamiento de ambas empresas se dio cuando Ad Astra Rocket contrató a Sibó Energy con el objetivo de realizar una transición hacia las energías limpias. Así, tras dos años de negociaciones, se llegó a un acuerdo y Ad Astra Rocket estableció un ecosistema de trabajo 100% amigable con el ambiente (La República, 2017) (Tenorio, 2016).

C. Perú

En el caso de Perú tampoco se dispone de información desagregada en la Balanza de Pagos, por lo que la información disponible ha sido elaborada por PROMPERU para el segmento de ingeniería, de lo cual resulta que entre 2010 y 2019 el sector ha tenido un importante crecimiento promedio anual de 23,6%.

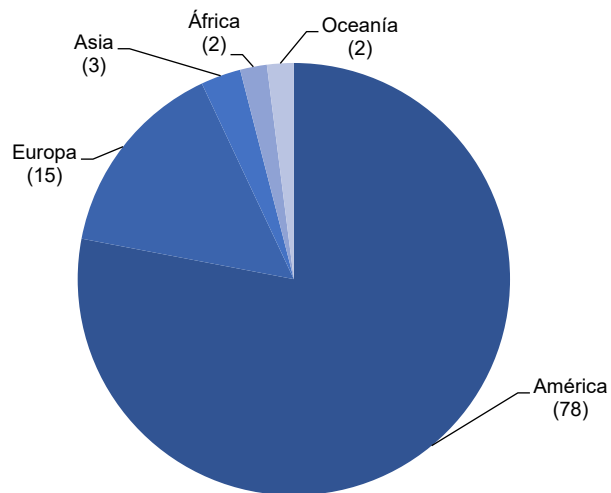
Al considerar como *proxy* a la categoría macro de “otros servicios empresariales” (que incluye en su seno a las actividades profesionales), las estadísticas peruanas apuntan a que su principal destino de exportación es el continente americano (78%), incluyendo tanto a socios latinoamericanos como a Estados Unidos. A continuación, le siguen en importancia los mercados europeos (15%) y asiáticos (3%).

Gráfico 18
Perú: exportaciones de servicios profesionales, 2010-2019
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de PROMOPERU (2022).

Gráfico 19
Exportaciones peruanas de "otros servicios empresariales", por regiones de destino
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2019).

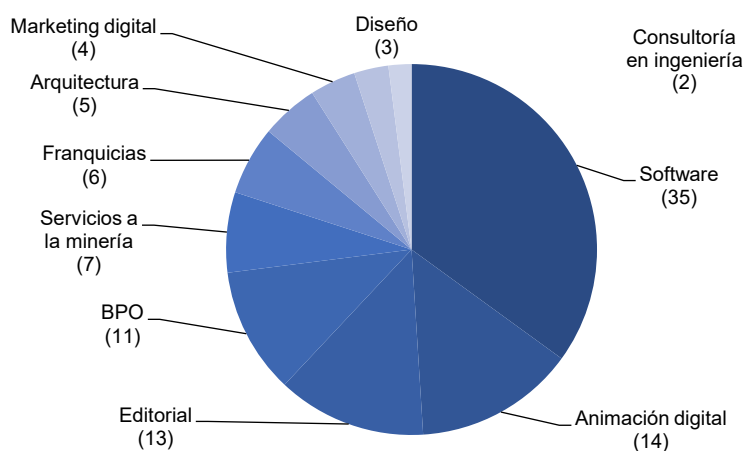
En materia específica de servicios de ingeniería, las cifras indican que la mayoría de las exportaciones se destinan a Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Nicaragua y Paraguay (Peru Xpert, 2021). La oferta peruana se caracteriza por la alta especialización en materia de supervisión de obras de transporte (carreteras y puentes), edificaciones, saneamiento, minería, energía (centrales y líneas de transmisión) y proyectos ambientales (elaboración de estudios de impacto). Los canales de comercialización preferidos por las empresas del segmento son, por un lado, las licitaciones internacionales de instituciones públicas y privadas y, por el otro, las alianzas estratégicas con empresas del país de destino³⁰.

³⁰ En el caso específico de servicios a la minería, los canales de comercialización más extendidos son la contratación directa por parte del sector privado y a través de contratistas mineros (PROMPERÚ, 2021).

1. Estructura empresarial

Hacia 2021, de los casi tres millones de empresas registradas en el país, algo más de 430.000 se corresponden con "otros servicios", mientras que aproximadamente 275.000 están agrupadas en la categoría "servicios prestados a empresas"³¹ (Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú, 2021). Por su parte, entre las empresas exportadoras de los denominados, en Perú, "otros servicios empresariales"³², un 21% se corresponde con aquellas que comercializan alguna actividad de servicios profesionales, sean servicios a la minería (14%), arquitectura (4%) o consultoría en ingeniería (3%) (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2019).

Gráfico 20
Distribución de empresas exportadoras de "otros servicios empresariales" en Perú
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2019).

Si bien no están disponibles estadísticas sobre la participación de las PYMES en el segmento específico de servicios profesionales, sí las hay en materia de "servicios modernos"³³. Así, el 80% de las empresas exportadoras son micro, pequeñas y medianas empresas, mientras que el 20% restante se condice con grandes compañías.

En materia específica de servicios ingenieriles, la tendencia general se revierte, ya que se trata de un segmento dominado por las grandes empresas (56% del total), seguido por las pequeñas (33%) y las micros (11%) (Peru Xpert, 2021). Las diez principales compañías del sector alcanzaron, en 2020, unas ventas totales de aproximadamente dólares 16.970,5 millones, destacando las actividades de Cía. Minera Antamina, Sociedad Minera Cerro Verde y Southern Peru Cooper Corp., las principales empresas que operan en el país (AméricaEconomía, 2021).

³¹ Bajo el paraguas conceptual de "otros servicios" se incluyen, según el propio INEI: otras actividades de servicios personales, actividades de salud humana, actividades inmobiliarias, administración pública, artísticas, de esparcimiento y recreativas, enseñanza, financieras y de seguros, entre otras (Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú, 2021).

³² Esta categoría, presente en fuentes peruanas, aun cuando sea homónima a la utilizada en la clasificación BPM6 del FMI, no son equivalentes, ya que la caracterización peruana incluye a servicios que el FMI coloca en otras categorías, como, por ejemplo, los de *software* (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2019).

³³ Categoría utilizada en Perú que integra a actividades de: otros servicios empresariales, seguros y reaseguros, servicios gubernamentales, comunicaciones, servicios financieros, servicios de informática e información, servicios personales, culturales y recreativos y regalías y derechos de licencia (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2019).

Cuadro 5
Principales empresas mineras que operan en Perú, 2020

Ranking	Empresa	Cifra de ventas (en millones de dólares)
1	Cía. Minera Antamina	2 990,5
2	Sociedad Minera Cerro Verde	2 854,2
3	Southern Peru Cooper Corp. / Del Grupo México	2 180,4
4	Minera Las Bambas	1 897,7
5	Trafigura Perú	1 515,9
6	Glencore	1 504,9
7	Votorantim Metais – Cajamarquilla	1 183,3
8	Cía. Minera Antapaccay / Ex Xstrata Tintaya	1 070,5
9	Shougang Hierro Perú	905,2
10	Cía. de Minas Buenaventura y SUB.	867,9

Fuente: Elaboración propia con datos AméricaEconomía (2021).

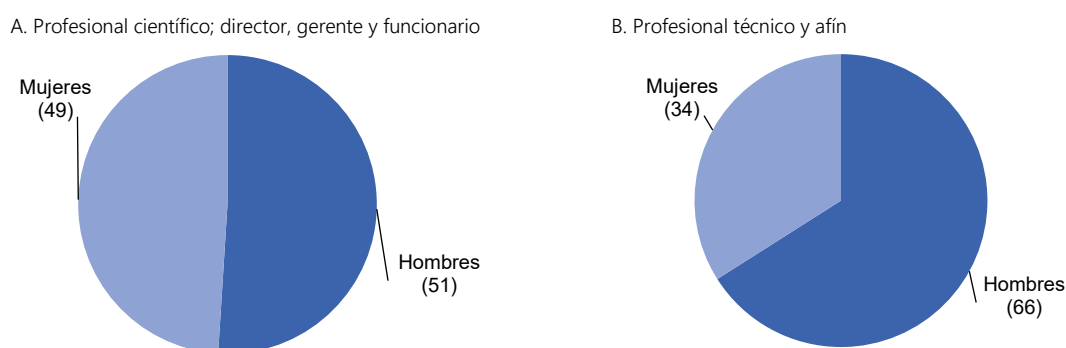
a) Recursos Humanos

Cifras de 2020 señalan que el sector servicios (exceptuando los de construcción) es el que concentra la mayor cantidad de trabajadores activos, con un 34,5%³⁴ (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú, 2020).

Al analizar los grupos ocupacionales, se verifica la existencia, hacia 2020, de 1.063.640 personas englobadas en la categoría “profesional científico; director, gerente y funcionario”, mientras que otros 875.734 trabajadores se desempeñan como “profesional técnico y afín”. Esta plantilla laboral, de algo menos de dos millones de personas, representa al 13% del total del empleo nacional.

De igual forma que otros países de la región, existe en Perú una brecha entre la participación laboral de los profesionales hombres y sus pares mujeres. En concreto, estas últimas representan al 42,61% del empleo en las categorías antedichas, mientras que los hombres ocupan el 57,39% restante. Este gap es notorio en materia de “profesional técnico y afín”, en donde las mujeres ocupan poco más de tres de cada diez puestos de trabajo (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú, 2020).

Gráfico 21
Población económicamente activa ocupada en Perú, en el grupo ocupacional de “profesional científico; director, gerente y funcionario” y de “profesional técnico y afín”, por sexo, 2020
(En porcentajes)



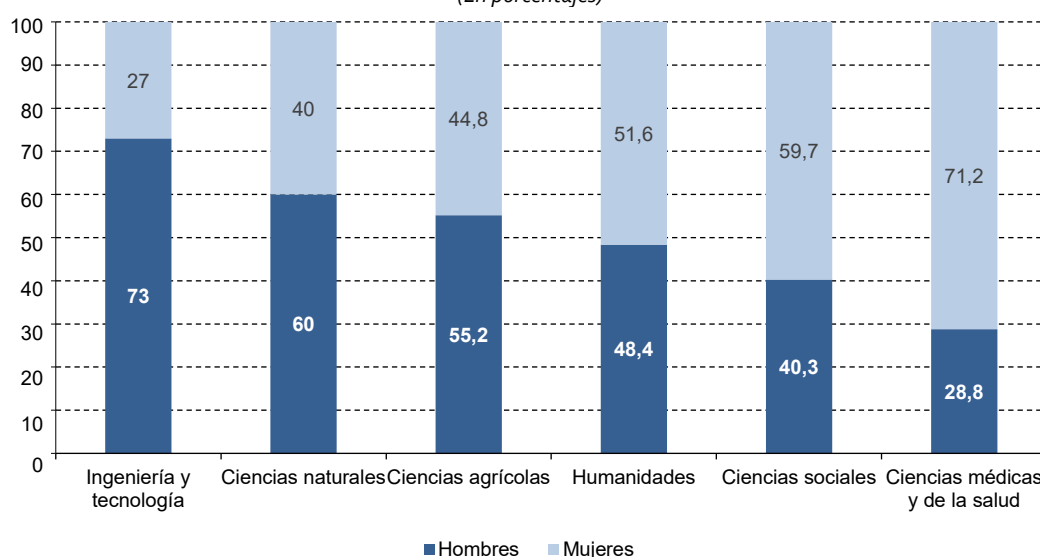
Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú (2020).

³⁴ La fuente no permite una mayor disgregación por actividades económicas, de manera de obtener un mejor acercamiento al papel de los servicios empresariales en las tasas de ocupación (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú, 2020).

En materia de educación terciaria, Perú destaca por el notorio porcentaje de matriculados en carreras de ingeniería y tecnología, que concentra a casi uno de cada tres estudiantes. Derecho también congrega a un importante número de estudiantes, siendo la segunda carrera con mayor matrícula del área de las ciencias sociales, solo superada por las ciencias administrativas. En materia de egresados, las carreras del área de ingeniería y tecnología son las segundas con mayor número de nuevos profesionales, con un 21,8%.

En sintonía con la situación regional, las carreras vinculadas con los servicios profesionales, en particular las del área de ingeniería y tecnología, presentan un gap entre la participación de hombres y mujeres. En concreto, menos de tres de cada diez estudiantes de estas carreras son mujeres, existiendo una amplia mayoría de alumnos hombres (73%). Se trata del área de conocimiento que presenta una menor inclusión femenina (Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria del Perú, 2020).

Gráfico 22
Egresados universitarios en Perú, por área del conocimiento y sexo
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria del Perú (2020).

Por su parte y respecto a las habilidades idiomáticas, Perú muestra un comportamiento próximo a la media latinoamericana y caribeña en el EF English Proficiency Index, con un nivel catalogado como “medio” (EF, 2021). Para atender la necesidad de fortalecer el dominio del inglés, el Gobierno aprobó, en 2015, la Política Nacional de Enseñanza, Aprendizaje y Uso de Idioma Inglés. También conocido como “Inglés, Puertas al Mundo” y tiene por objetivo lograr que los estudiantes de secundaria egresen con competencias comunicativas en el nivel B1³⁵, como mínimo (Dirección Regional de Educación de Lima Metropolitana, 2019).

b) Factores de éxito

El crecimiento de los servicios profesionales durante los últimos años en Perú se sostiene, al igual que en los casos de Chile y Costa Rica, en cuatro factores principales: i) gobernanza; ii) apertura comercial; iii) incentivos, y; iv) programas de apoyo.

³⁵ Según los estándares internacionales del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.

c) Gobernanza

En primer lugar, bajo el concepto de gobernanza destaca la planificación de largo plazo realizada mediante las dos versiones del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX 2003-2013 y PENX 2015-2025) y del Plan Operativo Exportador para el Sector Servicios (POS-Servicios). El PENX 2015-2025 define como meta final la consolidación de la presencia de las empresas exportadoras peruanas en el exterior, para lo cual establece como objetivos estratégicos: i) profundizar la internacionalización de empresas; ii) incrementar de manera sostenible y diversificada las exportaciones de bienes y servicios con valor agregado, y; iii) mejorar la competitividad del sector exportador. Este plan fue discutido con los principales actores sectoriales³⁶.

Diagrama 4
Pilares y líneas de acción del PENX 2015-2025



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (2015).

Respecto a los principales actores de la gobernanza, destacan por su accionar dos grandes entidades públicas: MINCETUR y PROMPERÚ, así como el Comité Multisectorial para el Desarrollo del Comercio Exterior de Servicios, donde participan otros actores públicos y privados.

³⁶ Como, por ejemplo, ADEX, AMCHAM, CCL, COMEXPERÚ, RR.EE y SNI entre otros.

Cuadro 6
Actores del ecosistema de promoción de servicios profesionales en Perú

Institución	Objetivos
PROMPERÚ	Entidad gubernamental encargada de desarrollar e implementar estrategias de posicionamiento del país a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos y sus productos y servicios de exportación. PROMPERÚ actúa con sus oficinas tanto a nivel nacional, buscando llegar a las empresas con potencial exportador alejadas de la capital ³⁷ , como internacional, por medio de las OCEX, presentes en casi una treintena de países (PROMPERÚ, 2021).
Ministerio de Comercio Exterior (COMEX)	Está a cargo de las negociaciones comerciales internacionales (en coordinación con el MRE y el MEF), así como de la regulación del comercio exterior. Es, además, el ente rector de PROMPERÚ y está a cargo de la formulación del PENX ³⁸ (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2021).
CINDE	Es una entidad privada, reconocida mediante Decreto Ejecutivo como “de utilidad pública para los fines del Estado”. Se encarga de impulsar la llegada al país de IED en sectores estratégicos.
Comité Multisectorial para el Desarrollo del Comercio Exterior de Servicios	Presidido por MINCETUR, congrega a representantes de PROMPERÚ, PROINVERSIÓN, INEI, ADEX, SIN, COMEXPERÚ y CCL, así como de las carteras de Economía y Finanzas, Educación, Producción y Relaciones Exteriores. Los objetivos de esta entidad giran en torno a elaborar y monitorear la implementación del Plan Estratégico de Desarrollo del Comercio Exterior de Servicios, del Plan de Promoción de Exportación de Servicios y del Plan de Atracción de Inversiones del Sector Servicios.

Fuente: Elaboración propia.

d) Apertura comercial

Perú es, en la actualidad, la cuarta más libre de América Latina y el Caribe (solo por detrás de Chile, Guatemala y Panamá) y la #35 del planeta (Gwartney, y otros, 2021). Es, además, el sexto país más competitivo de la región y el número #65 a nivel global (World Economic Forum, 2019). Por su parte, es el séptimo país latinoamericano en función de la facilidad para realizar negocios en el país (Banco Mundial, 2021).

En materia de TLC, el país andino cuenta con más de una decena en vigor. Por otra parte, Perú forma parte de la Alianza del Pacífico, de la Comunidad Andina, del CPTPP y es un miembro asociado de MERCOSUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2021).

Varios de estos, como los suscritos con Chile, México, Estados Unidos, República de Corea y Singapur, por ejemplo, cuentan con anexos específicos referidos a servicios profesionales³⁹, actividades que son definidas como aquellas que, para su prestación, se requiere de educación superior especializada o capacitación o experiencias equivalentes, y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por una de las partes (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2021).

Estos acuerdos plantean la necesidad de que, cada firmante, aliente a los organismos competentes en su territorio a elaborar procedimientos para el otorgamiento de licencias temporales a los proveedores de servicios profesionales de la otra parte (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2021).

Algunos convenios, como el TLC Perú-México, Perú-Panamá y Perú-Estados Unidos, establecen la constitución de un “Grupo de Trabajo sobre Servicios Profesionales”, con representantes de ambos firmantes y destinado a: i) desarrollar procedimientos viables sobre estándares para el otorgamiento de licencias y certificados a proveedores de servicios profesionales; ii) disponer lo relativo al otorgamiento en su

³⁷ Además de la proximidad a través de agencias en los Departamentos fuera de Lima, también se han implementado políticas públicas específicas para estas empresas, como el Programa Regional de Identificación de la Oferta Exportable, por el cual se individualizaron a aquellas empresas con alto potencial exportador de Huancayo y Cuzco para facilitar su acceso a los mercados internacionales.

³⁸ Además, ha publicado los llamados Planes Operativos por Mercado (POM), Planes Operativos por Producto (POP) y los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX), que contribuyen a la concreción de los objetivos trazados en el PENX.

³⁹ En algunos casos, como el TLC Perú-República Popular China, aunque no existe un anexo específico para los servicios profesionales, sí se plantea la necesidad, dentro del apartado “reconocimiento”, de que cada parte aliente “a los organismos competentes en sus respectivos territorios a conducir negociaciones futuras para el desarrollo de normas y criterios mutuamente aceptables para el otorgamiento de licencias, licencias temporales y la certificación de proveedores de servicios profesionales” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2021).

territorio de licencias temporales para prestadores de servicios de la otra parte, y; iii) tratar otros asuntos de interés mutuo relacionados con el sector (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2021). El TLC Perú-Estados Unidos, además, cuenta con un apartado específico para el otorgamiento de licencias temporales para ingenieros (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2021).

En materia de aliviar o eliminar la doble imposición, Perú suscribió convenios con Canadá, la Comunidad Andina, Chile, México, Portugal, República de Corea y Suiza (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2021).

e) Incentivos

A través del Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI), las PYMES pueden acceder a un importante incentivo, bajo la forma de un fondo concursable que suele contar con entre PEN 20 millones (algo más de dólares 5,1 millones⁴⁰) y PEN 25 millones (aproximadamente 6,5 millones) y atiende entre 170 y 185 organizaciones en cada edición.

Las empresas pueden postularse a una de las cuatro modalidades del PAI, que están dirigidas a diferentes etapas de los procesos de internacionalización empresarial: i) emprendimiento exportador; ii) potenciamiento de exportaciones; iii) consolidación de la actividad exportadora, e; iv) implantación comercial. Según la etapa en la que se encuentre la organización, el cofinanciamiento máximo a recibir oscila entre PEN 70.000 (casi dólares 18.000), para las primeras experiencias de exportación, y PEN 300.000, en el caso de empresas que buscan realizar una implantación comercial en el exterior (poco más de 70.000 dólares) (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2021).

f) Programas de apoyo

La experiencia peruana en materia de programas de apoyo a los servicios profesionales tiene en cuenta una larga tradición minera, lo que ha conducido a priorizar en la promoción internacional de sus servicios profesionales, en particular, a las ingenierías de soporte a la minería. Como resultado, combina soluciones específicas para el segmento, como la participación en ferias internacionales-MINExpo Internacional de Estados Unidos dedicada al sector minero, Expocamacol, de Colombia, que congrega a empresas de construcción arquitectura y diseño, y Prospectors and Developers Association of Canada, especializada en actividades mineras (PROMPERÚ, 2021), con otras medidas de índole general, enmarcadas en la denominada "Ruta Exportadora", un proceso que aborda las diversas etapas de salida al mercado exterior, que inicia con un diagnóstico de las capacidades, a partir de lo cual se ajustan las herramientas de apoyo en base a las necesidades de las empresas, las que puede ir desde la conformación de consorcios de exportación, participación en ferias y misiones comerciales, hasta la implantación comercial en el exterior.

La introducción de las empresas en la Ruta Exportadora se da por medio del Test del Exportador de Servicios, una herramienta de **autodiagnóstico** que permite conocer el grado de maduración de las organizaciones en materia de internacionalización. De acuerdo con los resultados, las empresas son clasificadas en uno de los tres niveles posibles y pueden acceder a soluciones específicas para su categoría: "Exportador Nivel 1", para aquellas empresas con potencial exportador y/o experiencias esporádicas de ventas al exterior; "Exportador Nivel 2", en el caso de empresas experimentadas y/o con exportaciones continuas, y; "Exportador Nivel 3", para las empresas que se encuentran consolidadas en materia de exportación.

⁴⁰ T.C.: PEN 1 = USD 0,26.

Imagen 5
Programas de apoyo a los servicios profesionales disponibles en Perú



Fuente: Elaboración propia.

A través de los **Planes de Negocios de Exportación (PLANEX)**, se ofrecen actividades de capacitación y asistencia técnica destinada a fortalecer las capacidades de las empresas participantes y su competitividad a nivel internacional. Para ello, se utilizan herramientas específicas para la actividad exportadora a realizar, ayudando a definir mercados objetivo, determinar estrategias, actividades y metas de exportación acordes con las capacidades actuales de la empresa y las oportunidades de mercado existentes.

Entretanto, el **Programa de Coaching Empresarial para Exportadores** persigue el desarrollo de capacidades y habilidades personales e interpersonales en los responsables de la toma de decisiones de las empresas participantes, permitiéndoles optimizar su desempeño durante una negociación, presentación de propuestas y manejo de situaciones difíciles y mejorar los resultados de su gestión. Para ello se brindan capacitaciones grupales por un mínimo de cuarenta horas, en donde se tratan temas como: fundamentos de coaching en las organizaciones, negociar con inteligencia comercial y liderazgo de equipos, entre otros (PROMPERÚ, 2021).

Asimismo, buscando fortalecer las capacidades y la visión exportadora de las empresas antes de su salida al mercado internacional, el **Programa Regional de Identificación de la Oferta Exportable (PRIPE)** consta en la organización de un evento regional que permita identificar a aquellas compañías de servicio que cuentan con potencial de comercializar sus actividades en el exterior. Mediante este programa, se les brinda el "ABC" de las exportaciones de servicios, capacitándolas en materia de normas nacionales e internacionales, aspectos tributarios, financieros y culturales, entre otros (Peru Xpert, 2021).

Por su parte, los Programas de **Gestión de Calidad** buscan la adopción de prácticas efectivas de calidad y gestión empresarial que deriven en un mejor aprovechamiento de las oportunidades de negocio en el ámbito de las exportaciones. Así, se brinda capacitación y asistencia técnica en materia de la norma peruana BPMM, de la filosofía japonesa 5S⁴¹ y otros estándares nacionales e internacionales. Una de las empresas que se ha beneficiado de esta iniciativa es la cusqueña Unitest, una compañía que ofrece estudios de mecánica de suelos, un servicio de soporte a la actividad minera. Con el objetivo de mejorar la eficiencia en sus actividades, agregar valor a su oferta y buscar la diferenciación como factor para el aprovechamiento de oportunidades internacionales, Unitest, con el acompañamiento de PROMPERÚ, obtuvo en 2021 la certificación ISO 9001:2015, la norma de gestión de calidad más extendida en el mundo (PROMPERÚ Macro Región Sur Este, 2021).

⁴¹ Se trata de una metodología orientada en crear ambientes de trabajo organizados, seguros y limpios que permitan mejorar la calidad y la productividad.

En materia de **análisis de oportunidades en los mercados internacionales** destaca el Programa de Mercados Externos, una herramienta que define una hoja de ruta para las empresas participantes en su camino hacia la internacionalización. Partiendo de instrumentos de inteligencia de mercados, se analiza el perfil de las organizaciones y de sus respectivos mercados objetivos para, a través de la aplicación de instrumentos de promoción comercial, se contacta a los participantes con potenciales clientes, sentando así las bases para la implementación de un centro de negocios (PROMPERÚ, 2021).

PROMPERÚ estimula la promoción internacional a través de la participación en **misiones y ferias comerciales**. De todos estos eventos, el más importante es el Perú Service Summit, que se organiza de manera anual desde 2011, y en las últimas diez ediciones se han generado negocios por cerca de dólares 800 millones en oportunidades comerciales con más de 2.500 empresas provenientes de 26 mercados internacionales. Además, el Perú Service Summit se ha internacionalizado en mercados estratégicos de América Latina y el Caribe, como Brasil y México. Contacom es una de las empresas que, participando en las rondas de negocios de Perú Service Summit, encontró un espacio ideal para la proyección al mercado exterior. Esta firma de servicios contables, creada en Junín y con oficinas en Lima, se aventuró a la internacionalización mediante la apertura de dos establecimientos comerciales en Ecuador, en las ciudades de Quito y Riobamba. Su exitoso desempeño exportador fue reconocido en 2021 por PROMPERÚ, que le otorgó el galardón “Perú Exporta Servicios” en la categoría de “Exportador Regional” (PROMPERÚ, 2021).

También se impulsa la **asociatividad** de las empresas, bajo la forma de consorcios de exportación y venta, que busca la cooperación entre las compañías de servicios para su articulación en el mercado internacional. Se requiere de la suscripción de un acta de compromiso, por parte de las organizaciones, así como de la elaboración del plan operativo para el mercado objetivo y de estatutos y reglamentos. Una vez conformado el consorcio, pueden aplicar a los incentivos previstos en el Programa de Apoyo a la Internacionalización (Peru Xpert, 2021).

En materia de **e-commerce**, PROMPERÚ ha implementado el Programa de Comercio Electrónico, que busca reducir la brecha digital de las PYMES peruanas e incrementar las exportaciones realizadas a través estos canales. Las empresas beneficiarias reciben la capacitación y asesoría especializada para poder desarrollar una estrategia digital, incluyendo la creación de una tienda virtual articulada con los principales *marketplaces* del mundo (PROMPERÚ, 2021).

Por otra parte, a través del Programa de Articulación Empresarial, una iniciativa conjunta entre PROMPERÚ y la Sociedad Nacional de Industrias, se busca la interacción y **articulación con el sector manufacturero**, generando sinergias que agreguen valor a la oferta exportable peruana e incrementen las oportunidades de negocios a nivel internacional. Para ello, se realizan rondas de negocios que reúnen a compañías industriales y de servicios, además de desarrollarse un directorio *online* de empresas de servicios⁴² (Peru Xpert, 2021). Uno de los casos de éxito de articulación entre el sector servicios y el manufacturero está dado por la experiencia de Tumi Robotics, una startup peruana que ofrece soluciones de robótica, IoT e inteligencia artificial aplicada a incrementar la sostenibilidad, productividad y seguridad de la minería, la energía y los hidrocarburos (ProActivo, 2021) (PROMPERÚ, 2020). A partir de allí comenzó a profundizar la generación de soluciones también para el sector minero (Cuéllar, 2021).

El Programa de **Implantación Comercial**, es una iniciativa público-privada orientada a acelerar la internacionalización de las compañías de servicios, a través de un gestor comercial que acompaña todo el proceso de instalación en los mercados objetivos. Así, las beneficiarias por el programa son apoyadas en el diagnóstico empresarial, en la identificación de potenciales clientes, en la organización de citas de negocios, reciben soporte comercial en el propio mercado (*coworking*, facturación, etc.) además de asesoría legal y tributaria, entre otros beneficios. En la actualidad, se cuentan con dos centros de negocio en México (Guadalajara y Ciudad de México) y uno en Ecuador (Peru Xpert, 2021).

⁴² Disponible en: <https://peruxpert.com/directorio-empresas>.

III. Conclusiones

El presente estudio se ha concentrado en investigar programas de promoción de exportaciones de servicios profesionales, en los países líderes a nivel internacional (Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur) y en tres de América Latina (Chile, Costa Rica y Perú).

En este contexto, los líderes sectoriales presentan, durante el período 2010-2019 unas tasas de crecimiento anual compuesto de sus exportaciones que oscilan entre 14,6% (Luxemburgo), 13,5% (Singapur), 6,2% (Francia), 5,6% (Reino Unido) y 4,4% (Bélgica) (WTO, 2022).

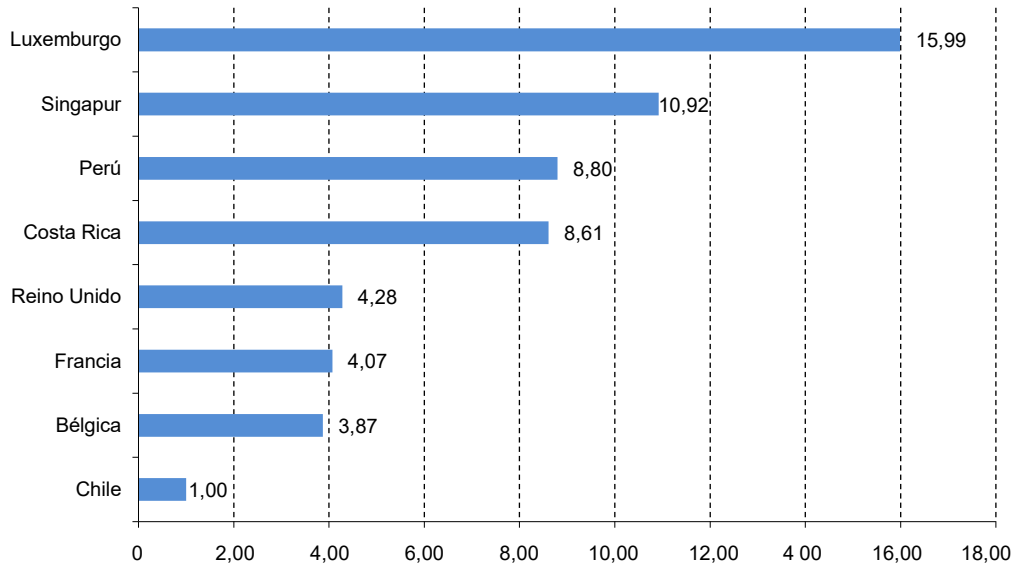
En América Latina, por su parte y durante la última década Costa Rica y Perú han experimentado un crecimiento en sus ventas al exterior de servicios profesionales, presentando tasas de crecimiento anual compuesto de entre 8,7% (Costa Rica) y 23,4% (Perú) (WTO, 2022) (PROPMERU, 2022), mientras que Chile ha registrado una caída del entorno al 5%.

En general, Chile, Costa Rica y Perú coinciden en tener a mercados de América Latina y el Caribe como sus principales destinos de exportación, seguidos de Estados Unidos, Canadá y de países europeos.

En materia de formación de los recursos humanos, tanto Chile como Costa Rica y Perú han presentado, en los últimos años, un relativo incremento, tanto en la matrícula y el egreso de profesionales vinculados a las ciencias y, sobre todo, a las ingenierías, además de estar incorporando nuevas carreras vinculadas al STEM. Cabe destacar, no obstante, que los tres casos coinciden en presentar un gap respecto a la inclusión de las mujeres, tanto en la formación universitaria STEM, como en el ámbito laboral de los servicios profesionales, en particular, en materia de ingenierías. Respecto al dominio del idioma inglés, en los tres países se presenta un nivel catalogado como "medio", en el EF English Proficiency Test y, de cara a mejorar las habilidades idiomáticas, se han puesto en marcha programas públicos para el fomento de la enseñanza de la lengua: Estrategia Nacional de Inglés 2014-2030 (Chile), Inglés Puertas al Mundo (Perú) y la Alianza para el Bilingüismo (Costa Rica). Este último, por ejemplo, se trata de una estrategia público-privada lanzada en 2018, donde para asegurar un diálogo en la materia, se instituyó el Foro Intersectorial de Bilingüismo, para articular los esfuerzos de distintos actores, invitándose a universidades públicas y privadas, empresas, centros de formación,

gremios empresariales, ONGs y Embajadas de Gobiernos amigos (Instituto Nacional de Aprendizaje de Costa Rica, 2021). Esta iniciativa ha permitido a miles de costarricenses dominar el inglés, a punto tal que el propio Ministerio de Trabajo capacita, cada año, a entre un 45% y un 50% más de personas que las metas previstas en la ABI (Presidencia de la República de Costa Rica, 2021).

Gráfico 23
Tasas de crecimiento anual compuesto de las exportaciones de servicios profesionales en Bélgica, Chile, Costa Rica, Francia, Luxemburgo, Perú, Reino Unido y Singapur, 2010-2019
(En porcentajes)



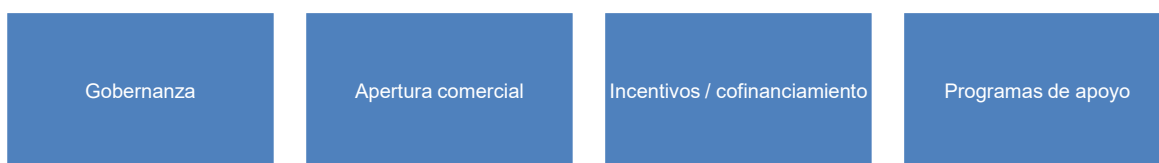
Fuente: Elaboración propia con datos de WTO Stats (2022), Aduanas de Chile (2022) y RPOMPERU (2022). Nota: En el caso de Chile se tiene en cuenta datos de exportaciones de modo 1 entre 2014 y 2019 y en el de Perú solo de ingeniería.

A. Ejes estratégicos para el impulso sectorial

El estudio de las políticas implementadas, tanto a nivel de los países líderes, como de los mercados latinoamericanos analizados, permite catalogar a estas acciones en cuatro grandes ejes: i) gobernanza; ii) apertura comercial; iii) incentivos/cofinanciamiento, y; iv) programas de apoyo.

Cabe destacar que los siete mercados analizados, las políticas de impulso sectorial combinan acciones específicas para los servicios profesionales en general (como Hoja de Ruta para la Transformación de los Servicios Profesionales, en Singapur), o para algún segmento en específico (por ejemplo, la marca sectorial "Arquitectura de Chile"), con medidas de apoyo de índole general a los servicios (como es el caso del Perú Service Summit), o que, incluso, están disponibles a otros sectores de la economía (el Régimen de Zonas Francas de Costa Rica, por ejemplo).

Imagen 6
Ejes estratégicos para el impulso a los servicios profesionales



Fuente: Elaboración propia.

1. Gobernanza

En materia de **gobernanza**, se observa la existencia de una política de Estado, en particular en Costa Rica, o al menos la integración del sector de servicios profesionales en planes de largo plazo como es en Perú con el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) al 2025.

En cualquier caso, los tres países de la región analizados se destacan por disponer de una fuerte institucionalidad, público-privada (como, por ejemplo, COMEX, PROCOMER, CINDE y la Cámara de Consultores en Arquitectura e Ingeniería en Costa Rica; DIRECON, CORFO, PROCHILE, la Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería, la Asociación de Oficinas de Arquitectos y el Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio en Chile; y MINCETUR y PROMPERU en Perú).

Más allá de la existencia de entidades que aborden estos temas, lo relevante es que se generan sinergias entre estos actores, a través de la implementación de mecanismos de coordinación interinstitucional. En todos los casos analizados, la coordinación se suele materializar a través de algún tipo de foro, como el Comité Público Privado de Exportación de Servicios (Chile), el Consejo Consultivo de Comercio Exterior (Costa Rica) el Comité Multisectorial para el Desarrollo del Comercio Exterior de Servicios (Perú). Estas instituciones se integran tanto por actores públicos relevantes, como ministerios y agencias de promoción de exportaciones, como por cámaras y asociaciones empresariales. La generación de estos espacios de coordinación ha demostrado ser exitosa en materia de proposición, relevamiento e implementación de las políticas de estímulo sectorial.

Por otra parte, cabe mencionar que las experiencias analizadas sugieren la importancia de incorporar una mirada regional, es decir, atender a las PYMES con potencial exportador situadas fuera de las capitales regionales, estimulando su salida al mercado internacional. Para ello, se han valido, por ejemplo, de la distribución en distintos puntos de la geografía nacional de oficinas de sus agencias de promoción de exportaciones (Chile, Costa Rica y Perú), de la generación de programas específicos para estas organizaciones (Perú) y del desarrollo de planes estratégicos, a nivel subnacional (Perú), para el abordaje sectorial con atención a las particularidades de cada jurisdicción.

Por último, cabe mencionar que los tres casos de estudio latinoamericanos cuentan con una herramienta clave en la promoción de sus servicios profesionales: la apertura de antenas comerciales, es decir, de oficinas especializadas de sus agencias (ProChile, PROCOMER y PROMPERÚ) en mercados estratégicos para, desde allí, apoyar la internacionalización de sus empresas. Esta característica también está presente en varios de los líderes sectoriales, tanto a nivel de las agencias de promoción, de agregados económicos y comerciales en las Embajadas de Bélgica, como de las gremiales privados, tal es el caso de la Cámara de Comercio de Luxemburgo a través de las Representaciones Comerciales y Económicas (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021) (Enterprise Singapore, 2021).

Cuadro 7
Antenas comerciales de ProChile, PROCOMER y PROMPERÚ, 2021

	ProChile	PROCOMER	PROMPERÚ
Ámsterdam, Países Bajos		✓	
Asunción, Paraguay	✓		
Bangkok, Tailandia	✓		
Beijing, República Popular China	✓		✓
Belo Horizonte, Brasil	✓		
Berlín, Alemania	✓	✓	
Bogotá, Colombia	✓		✓
Bruselas, Bélgica	✓		
Buenos Aires, Argentina	✓		✓
Caracas, Venezuela	✓		
Ciudad de Guatemala, Guatemala	✓	✓	
Ciudad de México, México	✓	✓	✓
Ciudad de Panamá, Panamá	✓	✓	✓
Ciudad Ho Chi Minh, Vietnam	✓		
Chicago, Estados Unidos	✓		
Dubái, Emiratos Árabes Unidos	✓	✓	✓
Estambul, Turquía	✓		
Estocolmo, Suecia	✓	✓	
Filadelfia, Estados Unidos	✓		
Guadalajara, México	✓		
Guangzhou, República Popular China	✓		
Hamburgo, Alemania	✓		✓
Hong Kong, República Popular China	✓		✓
Houston, Estados Unidos	✓	✓	✓
Jakarta, Indonesia	✓		
Kuala Lumpur, Malasia	✓		
La Habana, Cuba	✓		
La Haya, Países Bajos	✓		
La Paz, Bolivia (Estado Plurinacional de)	✓		✓
Lima, Perú	✓	✓	
Londres, Reino Unido	✓	✓	✓
Los Ángeles, Estados Unidos	✓	✓	✓
Madrid, España	✓	✓	✓
Mendoza, Argentina	✓		
Miami, Estados Unidos	✓	✓	✓
Milán, Italia	✓		✓
Montevideo, Uruguay	✓		
Montréal, Canadá	✓		
Moscú, Rusia	✓	✓	✓
Múnich, Alemania	✓		
Nueva Delhi, India	✓		✓
Nueva York, Estados Unidos	✓	✓	✓
París, Francia	✓		
Puerto España, Trinidad y Tobago		✓	
Quito, Ecuador	✓		✓
Rabat, Marruecos	✓		
Roma, Italia		✓	
Rotterdam, Países Bajos			✓
San José, Costa Rica	✓		
San Salvador, El Salvador		✓	
Santiago de Chile, Chile		✓	

	ProChile	PROCOMER	PROMPERÚ
Santo Domingo, República Dominicana	✓	✓	
São Paulo, Brasil	✓		✓
Seúl, República de Corea	✓	✓	✓
Shanghái, República Popular China	✓	✓	
Sydney, Australia	✓		✓
Taipéi, Taiwán	✓		✓
Tel Aviv Yafo, Israel		✓	
Tokio, Japón	✓	✓	✓
Toronto, Canadá	✓	✓	✓
Varsovia, Polonia	✓		
Washington D.C., Estados Unidos	✓		

Fuente: Elaboración propia con datos de ProChile (2021), PROCOMER (2021) y PROMPERÚ (2021).

2. Apertura comercial

El segundo eje estratégico identificado se relaciona con la apertura comercial. De hecho, las tres economías se posicionan entre las más libres, las más competitivas y las de mayor facilidad para realizar negocios en América Latina y el Caribe.

Imagen 7
Apertura económica y comercial en Chile, Costa Rica y Perú



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (2021), Gwartney y otros (2021) y World Economic Forum (2019).

Una característica común entre los estos tres países es la densa red de Tratados de Libre Comercio que han suscripto a nivel mundial, incluyendo capítulos específicos para el sector servicios.

Estos acuerdos, en general, consideran de manera específica a los servicios profesionales, los que son definidos como aquellos que, para su prestación, se requiere contar con educación superior (en algunos casos, se admite la capacitación o experiencia equivalentes), y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por uno de los firmantes.

Los tratados, además, plantean bases para el reconocimiento mutuo de títulos y de autorización para el ejercicio profesional, estableciendo que los firmantes alentarán a los organismos pertinentes, como autoridades gubernamentales y asociaciones y colegios profesionales a elaborar normas al respecto, considerando las respectivas legislaciones nacionales. Algunos convenios, como los TLC Chile-Colombia, Costa Rica-República Dominicana y Perú-México, establecen la constitución de un grupo de trabajo sobre servicios profesionales, con representantes de ambos firmantes y destinados a desarrollar procedimientos viables sobre estándares para el otorgamiento de licencias y certificados a proveedores de estas actividades, así como tratar otros asuntos de interés sectorial.

Por último, en ciertos casos, como el TLC Chile-Estados Unidos y el TLC Perú-Australia, se plantean disposiciones específicas para ciertos segmentos, como los servicios de arquitectura, ingeniería y legales. Se

establecen asuntos como la elaboración de procedimientos comunes para la autorización de consultores jurídicos extranjeros, otorgamiento de licencias temporales a ingenieros, entre otros.

Además de la firma de TLC, los países estudiados, en especial Chile y Perú, han suscripto una importante y creciente cantidad de Acuerdos de Doble Tributación, los que ligan sus economías a la de países claves para sus exportadores de servicios profesionales, logrando así aliviar o eliminar la doble imposición sobre la renta.

Cuadro 8
TLC y ADT suscriptos por Chile, Costa Rica y Perú vigentes, 2021

	Chile		Costa Rica		Perú	
	TLC	ADT	TLC	ADT	TLC	ADT
Alemania				✓		
Alianza del Pacífico	✓					
Argentina	✓	✓				
Australia	✓				✓	
Austria		✓				
Bélgica		✓				
Brasil		✓				✓
Bolivia (Estado Plurinacional de)	✓					
CAFTA			✓			
Canadá	✓	✓	✓		✓	✓
CARICOM			✓			
Centroamérica	✓		✓			
Chile			✓		✓	✓
Colombia	✓	✓	✓			
Comunidad Andina						✓
Costa Rica					✓	
Croacia		✓				
Cuba		✓				
Ecuador	✓	✓				
EFTA	✓		✓		✓	
Emiratos Árabes Unidos				✓		
España		✓		✓		
Estados Unidos	✓				✓	
Francia		✓				
Honduras					✓	
Hong Kong	✓					
India	✓					
Irlanda		✓				
Italia		✓				
Japón	✓	✓			✓	
Malasia	✓	✓				
MERCOSUR	✓					
México	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Noruega		✓				
Nueva Zelanda		✓				
P4 (Brunéi Darussalam, Nueva Zelanda y Singapur)	✓					
Panamá	✓		✓		✓	
Paraguay		✓				
Perú	✓	✓	✓			

	Chile		Costa Rica		Perú	
	TLC	ADT	TLC	ADT	TLC	ADT
Polonia		✓				
Portugal		✓				✓
Reino Unido	✓	✓	✓			
República Checa		✓				
República de Corea	✓	✓	✓		✓	✓
República Popular China	✓	✓	✓		✓	
Rusia		✓				
Singapur			✓		✓	
Sudáfrica		✓				
Suiza						✓
Turquía	✓					
Unión Europea	✓		✓		✓	
Uruguay	✓	✓				
Tailandia					✓	
Venezuela (República Bolivariana de)	✓					
Vietnam	✓					

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2021), del Ministerio de Hacienda de Costa Rica (2021), del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2021), del Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (2021), del Servicio Nacional de Aduanas de Chile (2021) y del Servicio de Impuestos Internos de Chile (2021).

3. Incentivos

En materia de **incentivos**, destaca la experiencia de Costa Rica con su Régimen de Zonas Francas, un elemento clave en el despegue de las exportaciones de servicios en el país que, si bien no está destinado en exclusiva a las PYMES, se ha diseñado con la suficiente elasticidad como para que estas puedan beneficiarse del régimen, por ejemplo, realizando en conjunto los montos mínimos de inversión que la ley exige. Así, ha logrado que seis de cada diez organizaciones beneficiarias del RZF sean PYMES, además de contar, entre sus parques de ZF, al galardonado como el mejor del mundo para estas empresas.

Otro incentivo importante es el cofinanciamiento, que se vincula con los fondos concursables. Estas iniciativas, como el Concurso de Promoción de Exportaciones (Chile) y el Programa de Apoyo a la Internacionalización (Perú) actúan como herramientas de cofinanciamiento y de apoyo a sectores estratégicos, incluyendo a los servicios profesionales. La iniciativa chilena está disponible para empresas que cuenten con iniciativas escalables y valor agregado en innovación (sean en materia de modelo de negocio o en los servicios que ofrecen), cofinanciando hasta el 65% para las micro y pequeñas empresas, hasta 55% para las medianas y hasta 50% para las grandes, con un monto máximo cercano a dólares 12.000. En Perú, por su parte, los fondos concursables varían en función de las diferentes etapas de los procesos de internacionalización: i) emprendimiento exportador; ii) potenciamiento de exportaciones; iii) consolidación de la actividad exportadora, e; iv) implantación comercial. Según la etapa en la que se encuentre la organización, el cofinanciamiento máximo a recibir oscila entre unos dólares 18.000 y poco más de dólares 70.000

A nivel de los líderes sectoriales, son relevantes las experiencias de Singapur y de Luxemburgo. En el primero de los casos, se permite una deducción del 200%, sobre el impuesto a la renta, de aquellos gastos elegibles incurridos por PYMES en sus actividades de expansión en el mercado internacional y de inversiones en el extranjero (Inland Revenue Authority of Singapore, 2021). En el Gran Ducado, por su parte, la Cámara de Comercio y la Agencia de Créditos para la Exportación de Luxemburgo ofrecen un reembolso parcial de los costes relacionados con la promoción, la capacitación o la participación en ferias internacionales (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021).

Por otra parte, en algunos casos, como Luxemburgo, se han implementado ayudas financieras específicas para los exportadores, que permiten acceder hasta EUR 200.000 para la creación de material promocional, la participación en ferias y exposiciones especializadas en el extranjero, el desarrollo de campañas publicitarias, la contratación de consultores, la elaboración de estudios de mercado y el registro de marcas y la certificación de patentes, entre otros (Luxembourg Export Credit Agency, 2021). En Valonia, por su parte, la iniciativa Booster Export otorga a las PYMES un subsidio de hasta EUR 4.000 para la contratación de coaches de exportación, webmarketers, auditores y otros profesionales para que apoyen la salida al mercado internacional (Wallonia Export & Investment Agency, 2021)

4. Programas de apoyo

Por último, las instituciones de los países analizados han puesto en práctica una serie de **programas de apoyo**, los que son implementados, en general, por agencias como ProChile, PROMPERÚ y PROCOMER, tanto individualmente como en coordinación con otras entidades públicas y privadas. Aquellos segmentos que son priorizados por los distintos países suelen contar con algún área o con funcionarios destinados a acompañar a las empresas de servicios profesionales en su proceso de internacionalización. Así, PROCOMER, por ejemplo, cuenta con personal destinado al área de arquitectura e ingeniería y de sustentabilidad.

Estas iniciativas abordan una amplia variedad de tópicos, coexistiendo aquellas específicas para servicios profesionales, como planes sectoriales, investigación de mercado, aceleración, automatización, centros de excelencia, habilidades, plataformas informativas y marcas sectoriales, con las generales de aplicación a las empresas de sector, entre los que se incluyen temas de capacitación y asistencia técnica, ferias y misiones comerciales, marcas paraguas, voluntariado para la internacionalización, colaboración y asociatividad empresarial, innovación, digitalización, reconversión de los recursos humanos, e-commerce, acceso al financiamiento, ayudas financieras y seguros.

Imagen 8

Programas de apoyo implementados en Bélgica, Chile, Costa Rica, Francia, Luxemburgo, Perú y Reino Unido

Planes sectoriales	Diagnóstico	Asesoría y asistencia técnica	Capacitación	Habilidades
Reconversión de los recursos humanos	Voluntariado para la internacionalización	Innovación	Centros de Excelencia	Automatización
Digitalización	Aceleración	Asociatividad	e-Commerce	Ferias y misiones comerciales
Marcas sectoriales	Oportunidades comerciales y prospección de mercados	Softlanding	Plataformas informáticas	Acceso al financiamiento

Fuente: Elaboración propia.

a) Planes sectoriales

En Singapur, se ha implementado la Hoja de Ruta para la Transformación de los Servicios Profesionales, una estrategia de largo plazo trazada entre actores públicos y privados, destinada a incrementar el valor de las exportaciones y crear anualmente miles de nuevos puestos de trabajo. Para ello, se trabaja en tres grandes ejes: innovación, reskill & upskill y productividad e internacionalización (Ministry of Trade and Industry of Singapore, 2021).

A nivel regional, destaca la experiencia de Chile con la generación y puesta en práctica de la Política de Fomento de la Arquitectura 2017-2022, desarrollada en conjunto por el Consejo Nacional de la Cultura, las Artes y el Patrimonio y diversos actores sectoriales como ProChile, CORFO, la Asociación de Oficinas de Arquitectos y la Red de Escuela de Arquitectura, entre otros. Esta política traza dos grandes objetivos en materia de internacionalización de los servicios del segmento: (i) fortalecer la presencia de la arquitectura chilena en los principales circuitos expositivos a nivel internacional y, (ii) fortalecer la internacionalización de la arquitectura, mediante la difusión de nuevas expresiones, agentes y servicios (Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio de Chile, 2021).

b) Asesoría y asistencia técnica

En los países latinoamericanos inician el proceso de asistencia por medio de un **diagnóstico** de situación de las empresas (Test del Exportador de PROCOMER y de PROMPERÚ, o a través de sesiones de contacto entre ProChile y las compañías, en el marco del programa “ProChile a Tu Medida”). De esta forma, las agencias buscan determinar las capacidades de las organizaciones con potencial exportador, analizando las brechas existentes, de manera de ofrecer aquellas soluciones más adecuadas a las necesidades de las PYMES que buscan lanzarse al mercado internacional (ProChile, 2021) (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2021).

Las **asesorías y la asistencia técnica** brindadas en general versan sobre asuntos como: i) desarrollo de capacidades exportadoras, incluyendo planes de negocio para la internacionalización; ii) marco legal y regulaciones en mercados extranjeros; iii) acuerdos preferenciales de comercio; iv) comercio electrónico, y; (v) tributación, entre otros. En los casos costarricense y peruano, además, se han instalado contact centers (Centro de Asesoría en Comercio Exterior de PROCOMER y Servicio de Atención al Exportador de SIICEX) para canalizar, vía mail o telefónica, las diversas dudas que puedan tener las empresas durante el proceso de salida a los mercados internacionales (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2021) (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior del Perú, 2021).

c) Capacitación

Otra convergencia en los países estudiados se da respecto a los programas de **capacitación**. Si bien adoptan distintas formas (talleres, ciclos de capacitación, cursos), en general, estos programas abordan temas similares, buscando ofrecer herramientas que permitan fortalecer a los exportadores en sus primeros pasos en el exterior. Así, algunos tópicos recurrentes son: i) transformación digital; ii) inteligencia comercial e inteligencia de mercados; iii) *softskills* (comunicación, liderazgo, negociación, resolución de problemas, etc.); iv) asociatividad; v) *e-Commerce*; (vi) aspectos legales (contratos, legislación, etc.), y; vii) *marketing* internacional, entre otros. En algunos casos, las propias agencias de promoción han desarrollado sus propios sitios web para que, desde allí, las empresas puedan acceder a toda su plantilla de capacitaciones, como son los casos de las aulas virtuales de ProChile⁴³ y de PROMPERÚ⁴⁴ (ProChile, 2021) (PROMPERÚ, 2021). En otros casos, como en Costa Rica, se han establecido versiones del programa “Creando Exportadores” específicas para los servicios de arquitectura e ingeniería, en donde se presentan los temas

⁴³ <https://aulavirtual.prochile.cl/>.

⁴⁴ <https://aulavirtual.promperu.gob.pe/>.

necesarios para trazar una estrategia de internacionalización adecuada a las particularidades del segmento (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2021).

Además, en algunos casos, como en Singapur, se han trazado planes orientados a la adquisición de las **habilidades** más demandadas internacionalmente. En este sentido, los llamados “marcos de habilidades” disponibles para segmentos concretos, como servicios ambientales, contabilidad e ingeniería aeroespacial, entre otros, brindan información clave sobre las necesidades formativas, trayectorias profesionales recomendadas y habilidades actuales y emergentes a capacitar (SkillsFuture, 2021).

Otras iniciativas ensayadas en los países líderes apuntan hacia la **reconversión de los recursos humanos**. Este es el caso del programa singapurense Job Redesign Initiative, que le ofrece a las empresas la posibilidad de transformar su fuerza laboral, mediante la capacitación de los empleados en áreas que se consideran clave para agregar valor a sus actividades. Dicha iniciativa recibe el apoyo de consultoras como EY y EON Consulting & Training, las que ayudan a diagnosticar el grado de madurez de las organizaciones, así como a analizar las brechas existentes. Una vez evaluada la empresa, puede solicitar financiación para adoptar e implementar soluciones tecnológicas para incrementar su productividad (Singapore Workforce, 2021).

d) Plataformas informativas

En algunos de los países líderes, como Francia y Luxemburgo, se han establecido **plataformas informativas**, como ProAO y Appels d’offres. Se trata de bases de datos que ofrecen el seguimiento de las licitaciones internacionales para la construcción de obra pública, en donde las empresas pueden preestablecer aquellas concesiones de interés y recibir notificaciones personalizadas (Team France Export, 2021) (Enterprise Europe Network Luxembourg, 2021). Además, existen algunas plataformas que, sin ser específicas para los exportadores sectoriales, sí brindan información útil para las empresas de servicios profesionales, como la iniciativa luxemburguesa Veille européenne, por la cual las compañías acceden a un servicio de seguimiento de los nuevos textos legales (legislativos y no legislativos) adoptados a nivel regional, permitiendo a sus usuarios filtrar por aquellas áreas que consideren relevantes para su negocio, como innovación, medioambiente, telecomunicaciones, etc (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021), o la belga Trade4U, una aplicación móvil que envía oportunidades comerciales internacionales personalizadas en base al perfil de las empresas suscritas. Así, las compañías que buscan comercializar su oferta al exterior pueden recibir al instante información relevante a sus particularidades (Belgium Foreign Trade Agency, 2021).

e) Oportunidades comerciales y prospección de mercados

Un trabajo importante realizado por las agencias de promoción de las exportaciones de Chile, Costa Rica y Perú gira en torno a la identificación de **oportunidades comerciales** y a la **prospección de mercados**. Así, las empresas locales pueden acceder a estudios específicos para determinados segmentos y mercados de destino, además de participar en seminarios y ruedas de negocios con potenciales clientes de mercados en donde se ha identificado una demanda clave.

En los países líderes, destaca la experiencia de la agencia Team France Export, la que elabora estudios personalizados para las empresas que así lo soliciten, atendiendo a las actividades específicas de la organización y a sus mercados de interés (Team France Export, 2021).

f) Voluntariado para la internacionalización

El Programa VIE, implementado en Francia, es un excelente ejemplo de un programa de **voluntariado para la internacionalización**. Gracias a este, las empresas locales cuentan con la posibilidad de encomendar misiones comerciales en el extranjero a jóvenes, franceses o de la UE, de entre 18 y 28 años. Así, las organizaciones pueden confiar actividades de su proceso de internacionalización (como recopilar información sobre mercados objetivos, buscar clientes en el

extranjero, crear una red de distribución o conseguir socios comerciales en el exterior, por ejemplo), promoviendo su potencial exportador, a la vez que los voluntarios adquieren la experiencia de participar, de primera mano, en un proceso de salida al mercado internacional (Business France, 2021).

g) **Aceleración**

Algunos programas implementados en los países líderes, como la iniciativa Raising The Bar de Singapur apunta hacia la **aceleración**, buscando que las empresas de servicios profesionales puedan salir rápidamente al mercado internacional, competir y prosperar en un mundo digital. Dicha iniciativa, ofrece a las PYMES de servicios legales una experiencia personalizada, capacitando en materia de métodos y marcos de innovación en servicios legales, técnicas de comunicación y mejora de la productividad. Este programa comienza con una herramienta de diagnóstico digital, que permite analizar el estado de madurez de la organización, y, a continuación, se realizan talleres e intercambios con consultores expertos en materia de internacionalización de servicios legales, ofreciendo al final del programa un proyecto de transformación empresarial (The Law Society of Singapore, 2021).

h) **e-Commerce**

En los últimos años y, en especial, desde la irrupción de la pandemia de COVID-19, el comercio electrónico se ha despegado, tanto en la región, como a nivel mundial, convirtiéndose en una solución para la supervivencia y el crecimiento de muchas empresas, en un contexto económico desfavorable. Tanto Chile, como Costa Rica y Perú, han desplegado programas para favorecer la internacionalización de sus empresas de servicios, a través de plataformas de **e-commerce**. Estas iniciativas se vinculan, por un lado, con la generación de *marketplaces*, como Chile B2B, desarrollado por ProChile, pero también con el ofrecimiento de herramientas que permitan a las propias empresas generar sus propios canales digitales de venta y/o de participar en las grandes plataformas mundiales de comercio electrónico, como los programas de Comercio Electrónico de PROMPERÚ e e-Commerce by PROCOMER (PROMPERÚ, 2021) (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2021) (ProChile, 2021).

Esta tendencia también está presente en los líderes internacionales, con iniciativas como Export Opportunities del Reino Unido, un portal que permite buscar entre más de 19.000 potenciales clientes y presentar las empresas a compradores extranjeros que buscan adquirir bienes y servicios británicos, o como Grow Digital, un programa de Singapur que apoya a las PYMES a dar sus primeros pasos en los *marketplaces* internacionales, financiando hasta en un 70% los costos asociados a la contratación de alguna de las facilitadoras del comercio electrónico socias del programa, para la implementación y el soporte de la solución de *e-commerce* (Infocomm Media Development Authority, 2021).

i) **Ferias y misiones comerciales**

Los casos estudiados coinciden en promover a sus servicios en general, y a los profesionales en particular, a través de **ferias y misiones** comerciales. Coexisten dos grandes variedades, por un lado, los eventos generales de servicios, como el Perú Service Summit, y, por el otro, aquellos específicos para su segmento, desarrollados por ProChile. En los tres países se organizan misiones comerciales internacionales de manera de mostrar la oferta exportable, vincularse con potenciales clientes e identificar la demanda extranjera.

En los líderes sectoriales, además de la organización de las misiones y la presencia en ferias, suele irse más allá. Por ejemplo, en Reino Unido, el UK Tradeshow Programme ofrece, además de la presencia en una feria especializada, una serie de capacitaciones en línea para preparar a los participantes, además de permitirles postular para recibir un apoyo financiero de entre dólares 2.700 y dólares 5.400, aproximadamente, destinado a agregar valor a su experiencia en la feria (Department for International Trade, 2021). En Luxemburgo, mientras tanto, el programa b2fair combina elementos de la creación de redes comerciales con el modelo de ferias, para lo cual pacta reuniones de negocio previo al evento en el extranjero, ofreciendo un servicio de networking personalizado con socios comerciales potenciales (B2fair, 2021).

j) Asociatividad

Las experiencias analizadas revelan el papel central que tienen determinados actores públicos en el surgimiento de mecanismos de **asociatividad** empresarial. Así, por ejemplo, PROCOMER estimula la conformación de consorcios de exportación y, una vez creados, brinda espacios como los son ruedas de negocio, para que estos puedan crear alianzas estratégicas entre sí, con otras empresas privadas y con instituciones públicas, generando encadenamientos para la exportación. ProChile, por su parte, organiza concursos públicos y fomenta la generación de marcas sectoriales, como “Arquitectura de Chile”, potenciando la proyección del sector en el exterior. En Perú, el evento Perú Service Summit, organizado por PROMPERÚ, pone en contacto a los exportadores de servicios con empresas de sectores tradicionales (agricultura, minería), buscando generar sinergias que agreguen valor a la oferta productiva del país (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, 2019) (Perú Service Summit, 2021) (Arquitectura de Chile, 2021).

En los líderes sectoriales, por su parte, destacan las experiencias de Singapur y de Luxemburgo. En la Ciudad-Estado asiática, a través del Programa PACT, se reúne a diversas empresas para que cooperen en proyectos conjuntos de actualización de capacidades tecnológicas, de co-innovación y/o de transferencia de conocimientos, o para el establecimiento de alianzas que permitan acceder a proyectos internacionales, compartir recursos con las organizaciones más pequeñas y participar en esfuerzos de *marketing* compartidos. El Gran Ducado, por su parte, creó una base de datos de oportunidades de asociación comercial, facilitando a las empresas a buscar socios en el exterior, tanto a escala europea como global (Chamber of Commerce of Luxembourg, 2021) (Infocomm Media Development Authority, 2019).

k) Marcas sectoriales

Chile ha implementado un programa de **marcas sectoriales** en donde confluyen empresas, gremiales privadas y universidades, para promover internacionalmente al sector servicios. En el país se ha creado tanto una marca general para los servicios globales, “Chile, a *world of services*”, como diversas marcas específicas para segmentos, como arquitectura, por ejemplo. Por su parte, en el Reino Unido y en Singapur, han introducido marcas sectoriales para la promoción específica del segmento de servicios legales: GREAT Legal Services y The Singapore Lawyer, respectivamente. En el caso francés, se adoptó la solución de una marca paraguas, la que proyecta a empresas de todos los sectores económicos del país, incluyendo a los servicios profesionales (Team France Export Auvergne-Rhône-Alpes, 2021).

l) Softlanding

Por otro lado, con programas como los de Implantación Comercial de PROMPERÚ y GoGlobal de ProChile y CORFO, se han ensayado soluciones de **softlanding**, por la cual las empresas beneficiarias son preparadas para ingresar en mercados internacionales por medio de una inmersión en destino, pudiendo generar una agenda comercial, acceder a actividades de *networking* y tener un primer contacto con la cultura empresarial de destino. Además, se han puesto en práctica programas de *e-Landing*, que se vinculan con el aterrizaje en plataformas de comercio electrónico de los países de destino, como el Programa *e-Commerce* de *Softlanding* y aceleración en los *Marketplaces* de Estados Unidos, desarrollado por ProChile (CORFO, 2021).

m) Acceso al financiamiento

Los países líderes han implementado soluciones destinadas a fomentar el **acceso al financiamiento**, como vía para incrementar sus exportaciones de actividades sectoriales. Este se ha canalizado, por un lado, por el ofrecimiento de préstamos y, por el otro, con el otorgamiento de garantías a la banca tradicional para que sea esta quien otorgue soluciones financieras a los exportadores. Destacan programas como Assurance-crédit publique (Francia), SOFINEX-Garanties (Bélgica), General Export Facility (Reino Unido) e Enterprise Financing Scheme (Singapur). En estos

casos, es el propio Estado el que ofrece garantías a los bancos para que ellos puedan emitir los créditos en favor de los exportadores, compartiendo los riesgos en caso de impago (Enterprise Singapore, 2021) (Team France Export, 2021) (UK Export Finance, 2020). Además, en la región belga de Bruselas-Capital, se puso en práctica un sistema de mediación entre empresas y bancos, apoyando a las primeras, de forma confidencial y gratuita, para renovar el diálogo con los segundos, buscando alcanzar un acuerdo beneficioso para ambas partes (Hub Brussels, 2021).

n) Seguros

En los países líderes, como Francia y el Reino Unido, se han puesto en práctica soluciones específicas en materia de **seguros**, de cara a reducir los riesgos asociados a la internacionalización de las empresas. Así, en el país galo las empresas que deseen exportar bajo el modo 3 pueden acceder a una garantía, por parte de BPI France, contra el riesgo de quiebra económica de las filiales situadas fuera de la UE y del EFTA (Team France Export, 2021). Entretanto, las compañías británicas pueden, mediante el Overseas Investment Insurance, acceder a una póliza que protege a las empresas que se internacionalicen mediante la apertura de un establecimiento comercial en un país no miembro de la OCDE, sobre las pérdidas potenciales que pueden surgir por eventos políticos (UK Export Finance, 2017). Asimismo, existe en el Reino Unido, la Export Insurance Policy, por la cual se ofrece una cobertura contra el riesgo de que las empresas no reciban el pago pactado en un contrato de exportación (UK Export Finance, 2020).

o) Innovación y transformación digital

En Singapur se ha apostado por la **digitalización** de las empresas, desde sus primeros pasos, gracias al programa Start Digital, que ayuda a las PYMES a acceder a un paquete de herramientas de trabajo remoto y colaborativo, contabilidad, ciberseguridad y marketing digital entre otros, por un plazo de seis meses sin costo, siempre que se contraten por un mínimo de 18 meses.

De cara a mejorar la competitividad de las empresas y favorecer su inserción internacional se han implementado en los países líderes, programas de **innovación**, como los singapurenses Open Innovation Network, que promueve la innovación abierta por medio de un directorio en donde se presentan desafíos propuestos por empresas o agencias gubernamentales y que invitan a que otras organizaciones los aborden en conjunto (Open Innovation Network, 2021), y Global Innovation Alliance, que conecta a empresas locales del país con comunidades tecnológicas y de negocios en el extranjero, apoyando proyectos que catalizan la colaboración transfronteriza en tecnología y co-innovación (Enterprise Singapore, 2021).

Además, la búsqueda de generar soluciones innovadoras para ofrecer al mercado internacional se ha canalizado a través de la instalación de **centros de excelencia**, como los singapurenses Precision Engineering Center of Innovation, Sustainable Energy Centre of Excellence y EcoLabs Centre of Innovation for Energy. Estos congregan a actores públicos, privados y a la academia y ofrecen a las PYMES un espacio para mejorar las capacidades de producción, acelerar el desarrollo de nuevos productos, procesos y equipos, generar sinergias y colaborar con otras empresas locales y recibir cursos y capacitaciones (EcoLabs Centre of Innovation for Energy, 2021) (Singapore Institute of Manufacturing Technology, 2021) (Singapore's National Water Agency, 2021) (Sustainable Energy Association of Singapore, 2021).

En materia de **automatización**, Singapur ha puesto en práctica iniciativas como RPA Adoption Support Scheme, orientada a las PYMES proveedoras de servicios contables. Gracias a este programa, las organizaciones participantes reciben financiamiento para la adopción de soluciones de RPA y apoyo técnico, por parte de docentes y estudiantes de los principales politécnicos del país, para implementar la tecnología y capacitar a los empleados en su utilización (SMP Centre, 2021).

IV. Recomendaciones

El comercio internacional de servicios profesionales ha crecido de forma notoria en los últimos años, de todas maneras, aún persisten desafíos, producto de elementos internos a las empresas y en especial del entorno. Estos últimos, en general, vinculados a temas de acceso a mercado, libertad de circulación de profesionales, reconocimiento de títulos y doble tributación. Por ende, resulta fundamental que los gobiernos de nuestros países continúen realizando esfuerzos para impulsar el sector a nivel internacional.

El análisis de la trayectoria en materia de servicios profesionales de los tres países latinoamericanos y de los cinco líderes internacionales estudiados sugiere, a la hora de emular sus políticas en otros mercados, atender a una serie de factores estratégicos que si bien cada uno de ellos por sí solos no son capaces de catapultar el sector al éxito, la conjunción de estos es clave para que las empresas tengan el respaldo necesario para minimizar los desafíos asociados a los procesos de internacionalización, y para facilitar el crecimiento de los servicios profesionales en particular.

Para ello resulta de interés analizar, a la luz los principales factores de incidencia en el éxito de la internacionalización de este tipo servicios y de la visión de los referentes consultados, cuáles pueden ser las posibles acciones para implementar. A saber:

Cuadro 9
Factores estratégicos para la promoción de servicios profesionales

Factor	Sugerencias
Compromiso de la dirección de la empresa	En este punto las acciones de sensibilización en el mercado doméstico resultan fundamentales, tanto para informar sobre las posibilidades y formas de acceder al mercado internacional, así como para dar a conocer experiencias de éxito que permitan demostrar que por medio de la persistencia es posible lograrlo.
Recursos humanos y financieros	En relación con los recursos humanos, las acciones de corto plazo pueden basarse en poner en práctica programas de Finishing Schools , para apoyar a las empresas en disponer de las competencias necesarias y al mismo tiempo ofrecer posibilidades de <i>right skilling</i> a las personas que así lo necesiten. En el largo plazo, promover la educación STEM desde la niñez, será clave para corregir el gap de talento, en especial entre las mujeres. En referencia a los recursos financieros, dada la falta de garantías reales en las empresas de servicios profesionales, resulta importante promover la adopción de una regulación que permita el acceso a financiamiento bancario por medio de garantías intangibles , así también materializar créditos, seguros, incentivos y programas de ayuda financiera diseñados de manera específica para el sector, tal como lo realizan los líderes internacionales.

Factor	Sugerencias
Reputación y experiencia internacional	Uno de los puntos centrales en la comercialización internacional de servicios, dadas sus características, es la necesidad de crear y mantener una muy buena credibilidad. Para ello resultará de especial interés poner en práctica programas de apoyo para la obtención de acreditaciones y certificaciones , así como la conformación de marcas sectoriales y nacionales fuertes.
Tamaño de la empresa	En este punto es clave tener presente que los servicios se promocionan por medio de las empresas locales , en general PYMES y muchas veces <i>born global</i> , y a través de la captación de empresas multinacionales para desde el país exportar servicios.
Competencia	Poner en práctica la recomendación del AGCS para crear puntos de contacto y/ o al menos plataformas de información para facilitar la obtención de información con relación a: oportunidades comerciales y actores relevantes ya instalados. Además, de la elaboración de guías sobre cómo ingresar a un mercado y segmento en particular. Asimismo, apuntalar la generación de servicios con mayor valor agregado entre las empresas, permitirá mejorar su posición competitiva. Para lo cual resulta de importancia concretar apoyos en el proceso de transformación digital y automatización y generar programas para impulsar la innovación , por ejemplo, por medio de centros de excelencia .
Acción de los gobiernos extranjeros	Será de relevancia, complementar los puntos de contacto y plataformas mencionadas antes con información sobre: oportunidades en base a compromisos de acceso a mercado, requerimientos para el reconocimiento de títulos, movilidad de las personas y existencia o no de capítulos de compras públicas en los acuerdos existentes entre ambos países; procedimiento para la apertura de una empresa; monitoreo de la regulación relevante para el sector; licitaciones públicas; y sobre todo cómo abordar el tema tributario, en especial el IVA y el impuesto a la renta por modo de suministro. Asimismo, promover la realización de Acuerdos de Libre Comercio , en los cuales se integre el sector servicios, en especial al sector de profesionales, de manera de lograr compromisos específicos de acceso a mercado por ejemplo para evitar, entre otros: la necesidad de ciudadanía y/ o residencia permanente para abrir una filial; las limitaciones en el número de directores y/o de personal local; el requerimiento de garantías y/o fianzas bancarias; los impedimentos para asociarse con profesionales extranjeros; así como facilitar el reconocimiento mutuo de títulos y la movilidad de las personas. Además de integrar un capítulo de compras públicas. No menos relevante, es la realización de Acuerdos para evitar la Doble Tributación con los mercados relevantes para el sector, al igual que generar mecanismos unilaterales para evitar la doble imposición , sea por medio de <i>tax credits</i> o renuncia fiscal unilateral.
Promoción de exportaciones desde el sector público y gremios en el país de origen	En primera instancia, la existencia de una institucionalidad especializada y actores del sector privado articulados, con priorización del segmento en la agenda de actividades, disponibilidad de una hoja de ruta y de especialistas , al menos una persona, para acompañar a las empresas es un elemento central. Asimismo, disponer de cobertura nacional en la organización de promoción, así como de antenas comerciales en los principales mercados. En segundo lugar, la disponibilidad de herramientas de diagnóstico para ajustar la oferta de programas a las necesidades de las empresas en base al nivel de experiencia en el mercado internacional. Tercero, puesta en práctica de programas de asistencia técnica , para por ejemplo diseñar un plan de negocios y/o poner en práctica coaching y mentorías con especialistas y/o empresarios con experiencia, así como capacitación sobre internacionalización de servicios. Cuarto, los programas y batería de herramientas a implementar pueden ser semejantes que, para el resto de los sectores de servicios, pero deberán ser ajustadas a las necesidades del segmento, entre ellos ferias, misiones comerciales, eventos especializados y en especial reuniones uno a uno , resultan ser los más redituables. Quinto, en un grado de mayor sofisticación, es deseable la puesta en práctica de programas que fomenten la asociatividad , por medio de la conformación de <i>clusters</i> , encadenamientos con otros sectores, el acceso internacional por medio del e-commerce e incluso apostar por la implantación de filiales en el exterior.

Fuente: Elaboración propia.

Bibliografía

- Advanced Manufacturing Training Academy (2021), Who We are. Retrieved from <https://amta.sg/who-we-are/>.
- Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (2018), Réussites Françaises. 30 parcours d'éco-entreprises à l'international. Angers: Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie.
- Alarcón, C., & Stumpo, G. (2001), Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile. Revista de la CEPAL, 175-191.
- Álvarez, M., Fernández-Stark, K., & Mulder, N. (2020), Gobernanza y desempeño exportador de los servicios modernos en América Latina y la India. Santiago de Chile: CEPAL.
- AméricaEconomía (2021), Tiempo Minero. Retrieved from Principales empresas mineras en el Perú: Ranking 2020: <https://camiper.com/tiempominero-noticias-en-mineria-para-el-peru-y-el-mundo/principales-empresas-mineras-en-el-peru-ranking-2020/>.
- Antofagasta Clúster Minero (2019), Programa Estratégico Regional (PER). Clúster Minero de la Región de Antofagasta. Antofagasta: Antofagasta Clúster Minero. Retrieved from https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/cluster_minero_antofagasta_corfo_o.pdf.
- Arquitectura de Chile (2021), Quiénes somos. Retrieved from <http://www.arquitecturadechile.cl/web/quienes-somos/>.
- Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería de Chile (2021a), AIC en ENEXPRO AEC 2019. Retrieved from <https://www.aic.cl/aic-en-enexpro-aec-2019/>.
- _____(2021b), Sobre nosotros. Retrieved from ¿Quiénes somos?: <https://www.aic.cl/sobre-nosotros/#mision-y-vision>.
- Asociación de Oficinas de Arquitectos de Chile (2022), Juntos por mejores ciudades. Retrieved from <https://www.aoa.cl/somos>.
- B2fair (2021), What is b2fair? Retrieved from <http://www.home.b2fair.com/>.
- Banco Central de Costa Rica (2017), Costa Rica: Exportaciones de servicios y sus principales mercados de destino. San José de Costa Rica: Departamento de Estadísticas Macroeconómicas, BCCR.
- Banco Mundial (2021a), Doing Business. Retrieved from Clasificación de las economías: <https://espanol.doingbusiness.org/es/rankings>.
- _____(2021b), PIB (US\$ a precios actuales). Retrieved from <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>.
- Belgium Foreign Trade Agency. (2021), Trade4U. Retrieved from <https://www.abh-ace.be/en/trade4u>.

- Business France (2021), Le V.I.E : la solution RH de mobilité internationale pour l'export. Retrieved from <https://www.businessfrance.fr/vie-home>.
- Cámara de Consultores en Arquitectura e Ingeniería de Costa Rica (2021), Nosotros. Retrieved from <https://www.ccai.cr/>.
- Cañari, A. (2021), Las PYMES peruanas en el marco de los acuerdos comerciales. Retrieved from Facultad de Derecho de la Universidad San Ignacio de Loyola: <https://facultades.usil.edu.pe/derecho/carrera-de-relaciones-internacionales/las-pymes-peruanas-en-el-marco-de-los-acuerdos-comerciales/>.
- Castro, J. (2020), La República. Retrieved from Procomer impulsa la internacionalización de servicios costarricenses de arquitectura, ingeniería y construcción: <https://www.larepublica.net/noticia/procomer-impulsa-la-internacionalizacion-de-servicios-costarricenses-de-arquitectura-ingenieria-y-construccion>.
- CDH Ingeniería (2021a), Nuestra historia. Retrieved from <https://www.cdhingenieria.cl/empresa-cdh-ingenieria/>.
- Chamber of Commerce of Luxembourg. (2021a), House of Training. Retrieved from <https://www.houseoftraining.lu/>.
- _____(2021b), I want to develop my business internationally. Retrieved from <https://www.cc.lu/en/solutions/i-want-to-develop-my-business-abroad#c298>.
- _____(2021c). Internationalisation. Practical Guide. Deloping business beyond Luxembourg's borders. Luxembourg City: Chamber of Commerce of Luxembourg.
- _____(2021d), Luxembourg, dynamic economy. Retrieved from <https://www.cc.lu/en/thematic-dossiers/luxembourg-economy>.
- Chile a world of services (2021), What are you looking for? Retrieved from <https://chileaworldofservices.cl/>
- Chile B2B (2021), Consultoría / Asesoría Ambiental. Retrieved from <https://www.chileb2b.cl/product/show/9057>.
- Chile mundo de servicios (2021a), Apoyos para exportar. Retrieved from Herramientas de ProChile: <https://chileservicios.com/apoyos-exportar/herramientas-de-prochile/>.
- _____(2021b), Herramientas de Corfo. Retrieved from Programas para la generación de capacidades y redes para la exportación de servicios: <https://chileservicios.com/apoyos-exportar/herramientas-de-corfo/>.
- Ciel & Terre. (2021), Company history. Retrieved from <https://www.ciel-et-terre.net/company-history/>.
- CINDE (2021), Acerca. Retrieved from La Agencia de Promoción de Inversiones Costa Rica: <https://www.cinde.org/es/acerca>.
- _____(2021), Proveedores de servicios. Retrieved from Gensler: <https://www.cinde.org/es/ecosistemas/proveedores-de-servicios/gensler>.
- Clúster de Energía (2021a), Eventos. Retrieved from Agenda Clúster de Energía: <https://clusterdeenergia.cl/eventos/>
- _____(2021b), Quiénes somos. Retrieved from Nuestra gobernanza: <https://clusterdeenergia.cl/quienes-somos/>.
- _____(2021c), Testimonios. Retrieved from Experiencias Clúster: <https://clusterdeenergia.cl/>
- Comité Técnico Público Privado de Exportación de Servicios. (2017). Informe 2017. Comité Técnico Público Privado de Exportación de Servicios. Santiago de Chile: Técnico Público Privado de Exportación de Servicios.
- Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad de Chile (2010), Agenda de innovación y competitividad 2010-2020. Santiago de Chile: Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad de Chile.
- Consejo Nacional de la Cultura y las Artes de Chile (2017), Política de fomento de la Arquitectura 2017-2022. Santiago de Chile: CNCA.
- Consejo Nacional de Rectores de Costa Rica (2019), Estado de la Educación Costarricense. San José de Costa Rica: CONARE.
- Consultancy Asia (2018), Government gives boost to professional services industry of Singapore. Retrieved from <https://www.consultancy.asia/news/367/government-gives-boost-to-professional-services-industry-of-singapore>.
- CORFO (2021a), ¿Qué es CORFO? Retrieved from <https://www.corfo.cl/sites/cpp/movil/sobrecorfo>.
- _____(2021b), Chile Atiende. Retrieved from Garantía Corfo: Programa de Cobertura al Fomento del Comercio Exterior (COBEX): <https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/880-garantia-corfo-programa-de-cobertura-al-fomento-del-comercio-exterior-cobex>.

- _____ (2021c), GoGlobal 2021 seleccionó los 43 emprendimientos innovadores que comenzarán su etapa de internacionalización. Retrieved from https://www.corfo.cl/sites/cpp/sala_de_prensa/nacional/12_08_2021_ganadores_goglobal_2021.jsessionid=cLLrgoo2uRI5AhtduPZ6-nTa17y3KN-My5mKEj3mYkOUhG8nxFP!2107087254!1728908599.
- _____ (2021d), Programa de internacionalización GoGlobal, tu oportunidad de vivir 4 semanas en el mercado elegido. Retrieved from <https://www.corfo.cl/sites/cpp/go-global>.
- Cousin Brenes, K. (2020), El surgimiento de las PYMES en Costa Rica desde una perspectiva histórico-económica (1950-1918). *Revista de Ciencias Sociales*, III (169). Retrieved diciembre 14, 2021, from <https://www.redalyc.org/journal/153/15365453003/html/>.
- CR Natural Design Advisers (2021), Services. Retrieved from <https://nda.costaricagreentech.com/services-companies/>.
- Cuéllar, F. (2021), Tumi y su apuesta por la robótica para la industria minera. *Minería Andina y Sociedad*, 13-15.
- de Lemos Medina, L. (2016). Situación actual de las ingenieras y arquitectas en el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica. XI Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología y Género (pp. 1-11). San José de Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
- Department for International Trade (2021a), DIT and events. Retrieved from https://www.events.great.gov.uk/ehome/index.php?eventid=200183029&&_gl=1*rcjhad*_ga*NTcxNzU4MTk3LjE2NDloMzM1Mjk.*_ga_6H6oRML3PL*MTY0MjQzNjMzMS4yLjEuMTY0MjQzNjMoMi4w.
- _____ (2021b), Find export opportunities. Retrieved from <https://www.great.gov.uk/export-opportunities/>.
- _____ (2021c), UK Export Academy. Retrieved from <https://www.great.gov.uk/campaigns/export-academy/>.
- _____ (2020), Smart-City firms announced for Export Academy to Asia-Pacific. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/news/smart-city-firms-announced-for-export-academy-to-asia-pacific>.
- Deutsche Gesellschaft Für Internationale Zusammenarbeit (2012), Consorcios de promoción para la internacionalización de las PYMES centroamericanas. Guía metodológica para la implementación de consorcios de exportación 2012. San Salvador: GIZ.
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (2021), Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica. Retrieved from https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/acuerdos/centroamerica/texto-completo-acuerdo-parte-organica.pdf?sfvrsn=3boda455_2.
- _____ (2015), Tratado de Libre Comercio Chile - Estados Unidos 2004-2015. Santiago de Chile: Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Dirección Regional de Educación de Lima Metropolitana (2019), Ministerio de Educación. Retrieved from Inglés, Puertas al Mundo: <http://www.dreim.gob.pe/dreim/portal/ingles-para-todos/>.
- EcoLabs Centre of Innovation for Energy (2020), Let's welcome EtaVolt onboard! Retrieved from <http://ecolabs.sg/news-readmore.php?id=24>.
- EcoLabs Centre of Innovation for Energy (2021), About us. Retrieved from <http://ecolabs.sg/aboutus-ecolabs.php>.
- EDIFICA (2020), Edifica avanza a toda máquina y pone énfasis en reactivación del sector en Chile para 2021. Retrieved from <https://www.edifica.cl/edifica-avanza-a-toda-maquina-y-pone-efasis-en-reactivacion-del-sector-en-chile-para-2021/>.
- EF (2021), EF English Proficiency Index 2021. Retrieved from <https://www.ef.com/es/epi/>.
- El Financiero (2021). Seis de cada 10 empresas en zonas francas son Pymes. Retrieved diciembre 16, 2021, from <https://www.elfinanciero.com/pymes/seis-de-cada-10-empresas-en-zonas-francas-son-pymes/YPXBjI15MFBSLCQLM2G7M2ZRNm/story/>.
- Enterprise Europe Network Luxembourg (2021), Appels d'offres publics. Retrieved from <https://www.een.lu/services-missions/appels-doffres-publics/>.
- Enterprise Singapore (2021a), Precision Engineering. Retrieved from Boost Capabilities: <https://www.enterprisesg.gov.sg/industries/type/precision-engineering/boost-capabilities>.
- _____ (2021b), Business Services. Retrieved from Industry Profile: <https://www.enterprisesg.gov.sg/industries/type/business-services/industry-profile>.
- _____ (2021c), Events. Retrieved from <https://www.enterprisesg.gov.sg/events>.
- _____ (2021d), Internationalisation Finance Scheme (IFS) - Non-Recourse. Retrieved from <https://www.enterprisesg.gov.sg/financial-assistance/loans-and-insurance/loans-and-insurance/internationalisation-finance-scheme---non-recourse>.

- _____ (2021e), Internationalisation Toolkit. Retrieved from <https://www.enterprisesg.gov.sg/non-financial-assistance/for-singapore-companies/business-toolkits/internationalisation-toolkit>.
- _____ (2021f), Overseas Centres. Retrieved from <https://www.enterprisesg.gov.sg/contact/overseas-centres>.
- EventsEye (2021), Trade Shows, Exhibitions, Conferences & Business Evets Worldwide. Retrieved from <https://www.eventseye.com/>.
- Fernández, I. (2021), Consejo Nacional de Educación de Chile. Retrieved from Comercio Internacional: el caso de los Servicios Profesionales: https://www.cned.cl/sites/default/files/cse_articulo399.pdf.
- Flanders Investment & Trade (2021a), Flanders Trade. Retrieved from Sectoren: <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/sectoren>.
- _____ (2021b) Starterspakket Internationalisering. Retrieved from <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/subsidie/starterspakket-internationalisering>.
- _____ (2021c), Subsidie voor deelname aan een buitenlandse beurs of niche-evenement. Retrieved from <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/subsidie/subsidie-voor-deelname-aan-een-buitenlandse-beurs-niche-evenement>.
- FMI (2009), Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Fondo Monetario Internacional (2009), Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta Edición (MBP6). Washington D.C.: FMI.
- French Chamber Singapore (2016), Focus. Retrieved from Entrepreneurship in Singapore: Spring Singapore: <http://focus.fccsingapore.com/2016/04/21/entrepreneurship-in-singapore/>.
- Geotecnia Ambiental (2021), Ingeniería. Retrieved from <https://www.geotecniaambiental.cl/servicios/servicios/>.
- Gobierno de Chile (2014), Estrategia Nacional de Inglés 2014-2030. Santiago de Chile: Ministerio Secretaría General de la Presidencia.
- _____ (2021), Agendas social. Retrieved from Apoyo a las Pymes: <https://www.gob.cl/agendasocial/apoyo-las-pymes/>.
- Grosso, M. G., & Shepherd, B. (2008), Towards the Development of a Services Trade Restrictiveness Index (STRI) for Professional Services. Paris: OECD.
- Gutiérrez Vizcarra, O. R. (2017), La exportación de servicios en el Perú: realidad y perspectivas. 2017: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Gwartney, J., Lawson, R., Hall, J., Murphy, R., Callais, J. T., Flike, R., van Staden, M. (2021), Economic Freedom of the World. 2021 annual report. Vancouver: Fraser Institute.
- Heredia Zurita, A., & Dini, M. (2021), Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina. Santiago de Chile: CEPAL.
- Huala Saavedra, D. (2021), Nubox. Retrieved from Régimen ProPyME: ¿Qué es y por qué te puede favorecer?: <https://blog.nubox.com/contadores/regimen-pro-pyme#h2>.
- Hub Brussels (2021a), Médiation de crédits bancaires. Retrieved from <https://hub.brussels/fr/services/mediation-credit-bancaire-banque-mediateur/>.
- _____ (2021b), Salons et foires à l'international. Retrieved from <https://hub.brussels/fr/services/salons-foires-international/>.
- ICP Ingeniería (2021), ICP Ingeniería participa en evento internacional REDEX CHILE 2021. Retrieved from <https://icpingeneria.cl/icp-ingenieria-participa-en-evento-internacional-redex-chile-2021/>.
- ICP Ingeniería (2021), Nuestros Servicios. Retrieved from <https://icpingeneria.cl/servicios-icp-ingenieria/>.
- Infocomm Media Development Authority (2021a), SMEs Go Digital. Retrieved from Grow Digital: <https://www.imda.gov.sg/programme-listing/smes-go-digital/Grow-Digital>.
- _____ (2021b), Start Digital Pack. Retrieved from About: <https://www.imda.gov.sg/StartDigital>.
- _____ (2019), PACT Programme. Retrieved from <https://www.imda.gov.sg/disg/Programmes/2019/04/pact-programme>.
- Inland Revenue Authority of Singapore (2021), Double Tax Deduction for Internationalisation Scheme. Retrieved from <https://www.iras.gov.sg/taxes/corporate-income-tax/income-deductions-for-companies/business-expenses/double-tax-deduction-for-internationalisation-scheme>.
- Instituto Nacional de Ciberseguridad de España. (s/f). Estudio de mercado de Chile. León: Instituto Nacional de Ciberseguridad de España.

- Instituto de Ingenieros de Minas del Perú (2021), Delegación peruana que irá a feria minera en Canadá presenta hoy agenda de actividades. Retrieved from <https://iimp.org.pe/quienes-somos/delegacion-peruana-que-ira-a-feria-minera-en-canada-presenta-hoy-agenda-de-actividades>.
- Instituto Nacional de Aprendizaje de Costa Rica (2021), Declaración de apertura de la Alianza para el Bilingüismo (ABi). Retrieved from <https://www.ina.ac.cr/Documentos%20compartidos/ Alianza%20para%20el%20Bilinguismo.pdf>.
- Instituto Nacional de Estadística de Chile (2021), Estructura de servicios. Retrieved from Número de empresas del marco muestral y muestra efectiva, según grupo de actividad. 2019: https://www.ine.cl/docs/default-source/estructura-de-servicios/cuadros-estadisticos/previos/ cuadros-estad%C3%ADsticos-servicios-2019.xlsx?sfvrsn=78e7de6e_4.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (2021), Demografía empresarial en el Perú. III Trimestre de 2021. Lima: INEI.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica (2019), Encuesta Nacional a Empresas 2018. Resultados Generales. San José de Costa Rica: INEC.
- Kerneis, P., & Prentice, J. (2011), The European Union as a market for professional services. *Australian Journal of International Affairs*, 436-453.
- La Nación (2021), Rankings mundiales exaltan a zona franca costarricense. Retrieved from <https://www.nacion.com/brandvoice/rankings-mundiales-exaltan-a-zona-franca/SNKAHOFFWNEMHFLWXGWYNXPZBY/story/>.
- La República (2017), Ad Astra Costa Rica y Sibó Energy, de la mano al futuro. Retrieved from <https://www.larepublica.net/noticia/ad-astra-costa-rica-y-sibo-energy-de-la-mano-al-futuro>.
- LP Building Solutions (2018), LP Chile en feria Arquitectura y Diseño. Retrieved from <https://lpchile.cl/lp-chile-en-feria-arquitectura-y-disenio/>.
- Lu, V., Quester, P. G., Medlin, C. J., & Scholz, B. (2012), Determinants of export success in professional business services: a qualitative study. *The Service Industries Journal*, 1637-1652.
- Luxembourg Export Credit Agency (2021), Financial Support. Retrieved from <https://odl.lu/en/financial-support/>.
- Luxembourg Trade & Invest. (2021), Events. Retrieved from <https://www.tradeandinvest.lu/media/all-events/>.
- Madrigal, R. (2016), La Nación. Retrieved from Empresas de zona franca contarán con fideicomiso del Comex para capacitar a empleados: <https://www.nacion.com/economia/negocios/empresas-de-zona-franca-contaran-con-fideicomiso-del-comex-para-capacitar-a-empleados/CRPGQAIMBFBDVHN35BYGBSIFSE/story/>.
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2021), TLC entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República del Perú. Retrieved from <https://www.comex.go.cr/tratados/peru/texto-del-tratado-1/>.
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2021), Tratados. Retrieved from <https://www.comex.go.cr/tratados/>.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (2021a), ¿Qué hacemos? Retrieved from <https://www.gob.pe/725-ministerio-de-comercio-exterior-y-turismo-que-hacemos>.
- ____ (2021b), Acuerdos Comerciales. Retrieved from [¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?: https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/](https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/)
- ____ (2021c), Acuerdos Comerciales del Perú. Retrieved from TLC Perú Chile: https://www.acuerdos.comerciales.gob.pe/En_Vigencia/Chile/Textos_Acuerdo.html.
- ____ (2021d), Acuerdos Comerciales del Perú. Retrieved from TLC Perú-México: https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Mexico/inicio.html.
- ____ (2021e), Acuerdos Comerciales del Perú. Retrieved from TLC Perú EE.UU.: https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/EEUU/inicio.html.
- ____ (2021f), Acuerdos Comerciales del Perú. Retrieved from TLC Perú - Singapur: https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Singapur/inicio.html.
- ____ (2020), El Plan Regional Exportador -PERX-. Retrieved from <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/colecciones/138-el-plan-regional-exportador-perx-todos>.
- ____ (2015), PENX: Plan Estratégico Nacional Exportador 2025. Lima: MINCETUR.
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (2021), Convenio para evitar la doble Imposición. Retrieved from https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100878&lang=es-ES&view=article&id=302.

- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (2021), Convenio para evitar la doble Imposición. Retrieved from https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100878&lang=es-ES&view=article&id=302.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (2021), Acuerdos Comerciales del Perú. Retrieved from TLC Perú - China: https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/China/Textos_Acuerdo.html.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (2021), Mincetur lanza nueva versión del Programa de Apoyo a la Internacionalización con fondo de S/ 20 millones. Retrieved from <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/506612-mincetur-lanza-nueva-version-del-programa-de-apoyo-a-la-internacionalizacion-con-fondo-de-s-20-millones>.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (2021), Acuerdos Comerciales del Perú. Retrieved from ALC Perú-Australia: https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Australia/Textos_Acuerdo.html.
- Ministerio de Educación del Perú (2021), Plan de implementación al 2021 de la Política Nacional de Enseñanza, Aprendizaje y Uso del Idioma Inglés - "Inglés, Puertas al Mundo". Retrieved from <http://www.minedu.gob.pe/comision-sectorial/pdf/planes/plan-2021-ingles-puertas-al-mundo.pdf>.
- Ministerio de la Producción del Perú (2021), Programa ProInnovate. Retrieved from <https://www.proinnovate.gob.pe/>.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2021), TLC. Retrieved from Acuerdo de Libre Comercio Chile-Colombia: <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-chile-colombia>.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile (2019), Boletín ELE-5: Principales resultados. Santiago de Chile: Unidad de Política Económica e Industrial. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile.
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica (2016), La Gaceta N° 211. Retrieved from Resolución N° 0264-2016: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/gaceta/2016/noviembre/100.pdf>.
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica (2019), Estudio Situacional de la PYME. Serie 2012-2017. San José de Costa Rica: MEIC.
- Ministerio de Educación de Chile (2019), Estadísticas de la educación 2018. Santiago de Chile: Centro de Estudios Mineduc.
- Ministerio de Educación Pública de Costa Rica (2021), MEP estableció alianzas con socios estratégicos para favorecer el aprendizaje del inglés, este 2020. Retrieved from <https://www.mep.go.cr/noticias/mep-establecio-alianzas-socios-estrategicos-favorecer-aprendizaje-ingles-este-2020>.
- Ministerio de Hacienda de Costa Rica (2021), Convenios para evitar la doble imposición. Retrieved from <https://www.hacienda.go.cr/contenido/13855-convenios-para-evitar-la-doble-imposicion>.
- Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio de Chile (2021a) Organigrama. Retrieved from <https://www.cultura.gob.cl/ministerio/>.
- _____ (2021b), Política de Fomento de la Arquitectura 2017 – 2022. Retrieved from <https://www.cultura.gob.cl/politicas-culturales/arquitectura/>.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú (2020), Informe anual del empleo en el Perú 2020. Lima: MTPE.
- Ministry of Justice (2021), GREAT Legal Services. Retrieved from <https://www.gov.uk/guidance/great-legal-services>.
- Ministry of Trade and Industry of Singapore (2021) Marine & Offshore. Retrieved from https://www.mti.gov.sg/ITMs/Manufacturing/Marine_Offshore.
- Nguyen-Hong, D. (2001), Restrictions on Trade in Professional Services. Canberra: Productivity Commission.
- Nishikawa, B. T., & Orsato, R. J. (2021), Professional services in the age of platforms: Towards an analytical framework. Technological Forecasting and Social Change.
- Office for National Statistics (2021), UK trade in services by industry, country and service type, exports. Retrieved from <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/datasets/uktradeinservicesbyindustrycountryandservicetypeexports>.
- OMC (2021a), Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Retrieved from https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats_o1_s.htm.
- _____ (2021b), Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios (MTN GNS / W / 120). Retrieved from https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/mtn_gns_w_120_s.doc.
- _____ (2001), Comunicación de Suiza en Consejo del Comercio de Servicios. Ginebra: Organización Mundial del Comercio.

- _____ (2000), Comunicación de la Unión Europea y sus Estados Miembros en el Consejo del Comercio de Servicios. Ginebra: OMC.
- ONU (2010), Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios.
- Open Innovation Network (2020, octubre 8). ECOSOFTT: Sustainable Water Source for a Covid-19 Isolation Facility. Retrieved from <https://www.openinnovationnetwork.gov.sg/success-stories/the-future-of-innovation-is-open-a-sustainable-water-source>.
- Open Innovation Network (2021), About Open Innovation Network. Retrieved from <https://www.openinnovationnetwork.gov.sg/about/about-open-innovation-network>.
- Organización de Estados Americanos (2021), Sistema de Información sobre Comercio Exterior. Retrieved from Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica: http://www.sice.oas.org/trade/mexcr_s/MCR01S.asp#ang13.
- Origen Ingeniería y Sistemas Regenerativos (2021), Natural Design Advisers Costa Rica. Retrieved from <http://origenisr.com/natural-design-advisers-costa-rica/>.
- Paredes Cáceres, N. (2020) Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. Retrieved from Estrategia de internacionalización de las PYMES y mayor acceso al mercado de la India: <http://www.sela.org/media/3219220/politica-comercial-de-chile.pdf>.
- Peña Capobianco, J. (2010), Manual de Buenas Prácticas para Exportar Servicios con Éxito.
- Pérez, N. (2021), El Financiero. Retrieved from Empresas de arquitectura, ingeniería y construcción aún enfrentan trabas en la internacionalización de sus servicios: <https://www.elfinancierocr.com/negocios/empresas-de-arquitectura-ingenieria-y-construccion/EG2RMIAGTZEI7OSIUMBL5R6BHU/story/>.
- Perú Service Summit (2021), ¿Qué es Perú Service Summit? Retrieved from <https://peruserservicesummit.com/es/peru-service-summit>.
- Peru Xpert (2021a), Consorcio de Exportación. Retrieved from <https://peruxpert.com/aprende-exportar-servicios/consorcio-exportacion>.
- _____ (2021b), Leyes y normas para exportar servicios. Retrieved from Ley de Fomento del Servicio y Turismo N° 30641: [https://peruxpert.com/exporta-servicios-peru/ley-fomento-exportacion#:~: text=Ley%20que%20tiene%20como%20finalidad,para%20este%20tipo%20de%20operaciones](https://peruxpert.com/exporta-servicios-peru/ley-fomento-exportacion#:~:text=Ley%20que%20tiene%20como%20finalidad,para%20este%20tipo%20de%20operaciones).
- _____ (2021c), Oferta peruana de servicios. Retrieved from Ingeniería: <https://peruxpert.com/exporta-servicios-peru/ingenieria>.
- _____ (2021d), Programa de Articulación Empresarial - PAEM. Retrieved from <https://peruxpert.com/aprende-exportar-servicios/programa-articulacion-empresarial>.
- _____ (2021e), Programa de implantación comercial. Retrieved from <https://peruxpert.com/aprende-exportar-servicios/programa-implantacion-comercial>.
- _____ (2021f) Programa Regional de Identificación de Oferta Exportable - PRIPE. Retrieved from <https://peruxpert.com/aprende-exportar-servicios/programa-regional-identificacion-oferta-exportable>.
- Presidencia de la República de Costa Rica (2021), Ministerio de Trabajo superó en 45% meta anual de formación de inglés dentro de Alianza para el Bilingüismo. Retrieved from <https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2021/12/ministerio-de-trabajo-supero-en-45-meta-anual-de-formacion-en-ingles-dentro-de-alianza-para-bilinguismo/>.
- _____ (2018a), Arriban profesores de Estados Unidos para la enseñanza del inglés. Retrieved from <https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2018/10/arriban-profesores-de-estados-unidos-para-la-ensenanza-del-ingles/>.
- _____ (2018b), Comunicados. Retrieved from Gobierno declara la enseñanza del inglés como prioridad nacional: <https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2018/08/gobierno-declara-la-ensenanza-del-ingles-como-prioridad-nacional/>.
- ProActivo (2021), Tumi Robotics: Innovaciones en robótica realizan estudios en lagunas de Madre de Dios. Retrieved from <https://proactivo.com.pe/tumi-robotics-innovaciones-en-robotica-realizan-estudios-en-lagunas-de-madre-de-dios/>.
- ProChile (2021a), Acerca de. Retrieved from Conoce nuestros concursos: <https://www.prochile.gob.cl/herramientas/concursos>.
- _____ (2021b), Cofinanciamiento. Retrieved from <https://www.prochile.gob.cl/herramientas/concursos/fondos-concursables/concurso-servicios/a-quien-esta-dirigido>.

- _____ (2021c), e-Exporta. Retrieved from Casos de éxito: <https://www.prochile.gob.cl/herramientas/e-exporta/que-es-e-exporta>.
- _____ (2021d), GoGlobal: Programa de softlanding empresarial. Retrieved from <https://acceso.prochile.cl/difusion/varios/GoGlobal/>.
- _____ (2021e), La Tercera. Retrieved from Pymes exportadoras lograron resistir el impacto del Covid-19 gracias al sector servicios: <https://www.latercera.com/pulso/noticia/pymes-exportadoras-lograron-resistir-el-impacto-del-covid-19-gracias-al-sector-servicios/SEWDXZJ2HJB6TJJ5NJQYVVPPI/>.
- _____ (2021f), ProChile a tu Medida. Retrieved from <https://www.prochile.gob.cl/herramientas/prochile-a-tu-medida/que-es>.
- _____ (2021g), ProChile Aula Virtual. Retrieved from <https://aulavirtual.prochile.cl/>.
- _____ (2021h), ProChile e-Exporta. Retrieved from <https://www.prochile.gob.cl/herramientas/e-exporta/accelerate>.
- _____ (2021i), ProChile en el Mundo. Retrieved from <https://www.prochile.gob.cl/prochile-en-tu-region-y-en-el-mundo/prochile-en-el-mundo>.
- _____ (2021j), Promociona tus productos y servicios en el extranjero. Retrieved from Marcas sectoriales: <https://acceso.prochile.cl/promociona-tus-productos-y-servicios-en-el-extranjero/marcas-sectoriales/>.
- _____ (2020), Resolución Exenta N°: 01145/2020. Retrieved from https://www.prochile.gob.cl/docs/default-source/herramientas/concursos/resultados/resultados-concurso-servicios-2021.pdf?sfvrsn=7d6e503e_0.
- Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (2021a), Guía Régimen Zona Franca. San José de Costa Rica: PROCOMER.
- _____ (2021b), PROCOMER e INA abren convocatoria para Programa Ramp Up 2021. Retrieved from <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/procomer-e-ina-abren-convocatoria-para-programa-ramp-up-2021/>.
- _____ (2021c), Sectores estratégicos de PROCOMER para el 2021. Retrieved from <https://www.procomer.com/wp-content/uploads/OP.-Descargable-Ramp-Up-Sectores.pdf>.
- _____ (2021d), Aceleración de Encadenamientos. Retrieved from ¿Qué es el Programa DEN+Aceleración de Encadenamientos?: <https://www.procomer.com/exportador/programas/aceleracion-encadenamientos/>.
- _____ (2021e), Capacitaciones. Retrieved from Creando Exportadores Sector Arquitectura e Ingeniería: <https://www.procomer.com/capacitacion/creando-exportadores-sector-arquitectura-e-ingenieria/>.
- _____ (2021f), e-Commerce. Retrieved from La esencia de Costa Rica a un click de la exportación: <https://www.procomer.com/exportador/programas/e-commerce/>.
- _____ (2020), PROCOMER obtiene premio internacional por la mejor iniciativa de comercio inclusivo y sostenible del mundo. Retrieved from <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/procomer-obtiene-premio-internacional-por-la-mejor-iniciativa-de-comercio-inclusivo-y-sostenible-del-mundo/>.
- _____ (2019), Consorcios de exportación buscan alianzas y nuevos negocios en primera rueda organizada por PROCOMER. Retrieved from <https://www.procomer.com/noticia/consorcios-de-exportacion-buscan-alianzas-y-nuevos-negocios-en-primera-rueda-organizada-por-procomer/>.
- _____ (2018a), Oferta costarricense de construcción y vivienda se exhibe en feria internacional CAPAC Expo Hábitat. Retrieved from <https://www.procomer.com/noticia/oferta-costarricense-de-construccion-y-vivienda-se-exhibe-en-feria-internacional-capac-expo-habitat/>.
- _____ (2018b), Empresas de diseño sostenible representan a Costa Rica en Greenbuild International Conference & Expo. Retrieved from <https://www.procomer.com/noticia/empresas-de-diseno-sostenible-representan-a-costa-rica-en-greenbuild-international-conference-expo/>.
- PROMPERÚ (2021a), Acerca de PROMPERÚ en el mundo. Retrieved from Oficinas Comerciales del Perú en el mundo: a la caza de oportunidades de negocio: <https://exportemos.pe/oficinas-de-promperu/promperu-en-el-mundo>.
- _____ (2021b), Aulavirtual. Retrieved from <https://aulavirtual.promperu.gob.pe/>.
- _____ (2021c), Carta de Servicios de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERÚ. Lima: PROMPERÚ.
- _____ (2021d), Oferta peruana de servicios. Lima: PROMPERÚ.

- _____ (2021e), Perú logra más de un centenar de contactos comerciales en la feria minera más grande del mundo. Retrieved from <https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/542519-peru-logra-mas-de-un-centenar-de-contactos-comerciales-en-la-feria-minera-mas-grande-del-mundo>.
- _____ (2021f). Premio 'Perú Exporta Servicios' reconoce a empresas del sector. Retrieved from <https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/563485-promperu-premio-peru-exporta-servicios-reconoce-a-empresas-del-sector>.
- _____ (2021g), Programa de Comercio Electrónico. Retrieved from <https://ecommerce.promperu.gob.pe/>.
- _____ (2021h), PROMPERÚ: Ruta Exportadora impulsa competitividad internacional de más de 4.000 empresas. Retrieved from <https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/321422-promperu-ruta-exportadora-impulsa-competitividad-internacional-de-mas-de-4000-empresas>.
- _____ (2021i) Macro Región Sur Este, Exportemos. Retrieved from Servicios cusqueños buscan diferenciación para la exportación: <https://boletines.exportemos.pe/recursos/notas/servicios-cusque%C3%B1os-buscan-diferenciacion-para-la-exportacion>.
- _____ (2020), Programa de Articulación Empresarial - PAEM. Resultados. Retrieved from <https://recursos.exportemos.pe/2da-rueda-negocios-virtual-paem-servicios-2020.pdf>.
- _____ (2014), Andina. Retrieved from Promperú participará en la feria construcción, arquitectura y diseño en Medellín: <https://andina.pe/agencia/noticia-promperu-participara-la-feria-construccion-arquitectura-y-diseno-medellin-520244.aspx>.
- Rashid, S. (2018), Labourbeat. Retrieved from Ramping up the Professional Services Industry: <https://www.labourbeat.org/news/professional-services-industry/>.
- Reporte Minero (2021), Marko Razmilic conversó de los desafíos del Cluster Minero Región de Antofagasta. Retrieved from <https://www.reporteminero.cl/noticia/noticias/2021/01/marko-razmilic-converso-de-los-desafios-del-cluster-minero-region-de-antofagasta>.
- Romero Solano, A. (2021), Delfino. Retrieved from Industria aeroespacial del país promociona sus productos en feria estadounidense: <https://delfino.cr/2021/10/industrias-aeroespacial-del-pais-promociona-sus-productos-en-feria-estadounidense>.
- Servicio de Impuestos Internos de Chile (2021a), Modernización Tributaria. Retrieved from Régimenes Tributarios: https://www.sii.cl/destacados/modernizacion/tipos_regimenes_mt.html.
- _____ (2021b), Normativa y legislación. Retrieved from Convenios Tributarios Internacionales: https://www.sii.cl/normativa_legislacion/convenios_internacionales.html.
- Servicio Nacional de Aduanas (2021a), Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de la República de Corea. Retrieved from https://www.aduana.cl/aduana/site/docs/20070228/20070228101709/tlc_chile__corea.pdf.
- _____ (2021b), Exportación de servicios transfronterizos calificados por aduanas en monto FOB. Retrieved from <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrjoiMzIxOTI1NjYtMzliNCooODIzLWlxZWEtMzZhMzQxNjUzZmYzliwidCl6IjJiMjRkYmQ1LTMzYmEtNDgyZio4ZGMzLTAyMWJiMTUoZjdiMSlsmMiOjR9&pageName=ReportSectione782bb9ac9geboofc1bo>.
- Singapore Institute of Manufacturing Technology (2021), Innovation Centers. Retrieved from Precision Engineering Centre of Innovation (PE COI): <https://www.a-star.edu.sg/simtech/PECOI>.
- Singapore Workforce (2021), Information for employers to meet hiring. Retrieved from Job Redesign: https://www.ssg-wsg.gov.sg/employers/job-redesign.html?_ga=2.170060384.1383857946.1643152749-484384842.1643056206.
- Singapore's National Water Agency (2021), A specialised space for the water industry. Retrieved from <https://www.pub.gov.sg/sgwx/>.
- Sistema Costarricense de Información Jurídica (2021), Definición del parámetro de la naturaleza estratégica de los servicios para efectos del cálculo del IEES. Retrieved from http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=90000&nValor3=118362&strTipM=TC.
- Sistema de Banca para el Desarrollo (2021), ¿Qué es el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)? Retrieved from <https://www.sbdcr.com/transparencia/historia/>.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2015), Los consorcios de exportación: Instrumento estratégico para la inserción internacional de las PYMES. Ciudad de México: SELA.

- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior del Perú (2021), Servicios al Exportador. Retrieved from https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=805.38700.
- SkillsFuture (2021a), Helmi Talib. Retrieved from What does this accounting firm value most in its people?: <https://www.skillsfuture.gov.sg/SkillsFutureStories/Stories-Listing/Helmi-Talib>.
- _____ (2021b), Skills framework. Retrieved from What is it?: <https://www.skillsfuture.gov.sg/skills-framework#howdoesitwork>.
- SMP Centre (2021), RPA Adoption Support Scheme. Retrieved from <https://smpcentre.org.sg/funding-support/rpa-adoption-support-scheme>.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2019), Radiografía de nuestras exportaciones de servicios. Retrieved from <https://www.comexperu.org.pe/articulo/radiografia-de-nuestras-exportaciones-de-servicios>.
- Subsecretaría de Educación Superior de Chile (2021), Informe 2020. Titulación en educación superior. Santiago de Chile: Subsecretaría de Educación Superior de Chile.
- Subsecretaría de Relaciones Económicas de Chile (2021), Doble Tributación. Retrieved from ¿Cuáles son los países con los que Chile ha firmado Acuerdos de Doble Tributación?: <https://www.subrei.gob.cl/preguntas-frecuentes/doble-tributacion>.
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (2021a), Manual exportación de servicios y aprovechamiento de Tratados de Libre Comercio. Santiago de Chile: SUBREI.
- _____ (2021b), TLC Chile-México. Retrieved from https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/acuerdos/mexico/texto-completo-acuerdo.pdf?sfvrsn=d4f0536b_2.
- Summa (2021), Costa Rica presentó su oferta del sector construcción en la feria Construfer 2021. Retrieved from <https://revistasumma.com/costa-rica-presento-su-oferta-del-sector-construccion-en-la-feria-construfer-2021/>.
- Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria del Perú (2020), II Informe bienal sobre la realidad universitaria en el Perú. Lima: SUNEDU.
- Sustainable Energy Association of Singapore (2021), Sustainable Energy Training. Retrieved from <https://www.seas.org.sg/>.
- Team France Export (2021a), Les solutions d'accompagnement. Retrieved from Etude personnalisée: <https://www.teamfrance-export.fr/auvergnerhonealpes/solutions/etude-personnalisee>.
- _____ (2021b), Les solutions d'accompagnement. Retrieved from Assurance-crédit publique: <https://www.teamfrance-export.fr/solutions/assurance-credit-public>.
- _____ (2021c), Les solutions d'accompagnement. Retrieved from Garantie de projets à l'international: <https://www.teamfrance-export.fr/auvergnerhonealpes/solutions/bpifrance>.
- _____ (2021d), Opportunités business. Retrieved from <https://www.teamfrance-export.fr/opportunities>.
- _____ (2021e), ProAO: La base de données pour identifier les projets et appels d'offres internationaux. Retrieved from <https://www.teamfrance-export.fr/solutions/proao-projets-appels-offres-internationaux>.
- Team France Export Auvergne-Rhône-Alpes (2021), Les solutions d'accompagnement. Retrieved from Bénéficiaire de l'accompagnement par une marque ombrelle à l'international: <https://www.teamfrance-export.fr/auvergnerhonealpes/solutions/beneficiaire-de-laccompagnement-par-une-marque-ombrelle>.
- Teng, A. (2016), Today. Retrieved from Homegrown firms are leading the way in high-tech world: <https://www.todayonline.com/business/homegrown-firms-are-leading-way-high-tech-world>.
- Tenorio, L. G. (2016), Inversión Inmobiliaria. Retrieved from Acuerdo con empresa tica permite a AD Astra Rocket en Liberia generar su propia electricidad solar: <https://www.inversioninmobiliariacr.com/es/noticias/noticias-nacionales/item/385-acuerdo-con-empresa-tica-permite-a-ad-astra-rocket-en-liberia-generar-su-propia-electricidad-solar>.
- The Law Society of Singapore (2021), Rising the Bar. Retrieved from <https://lit.lawsociety.org.sg/raising-the-bar/>.
- The Singapore Lawyer (2021), About the Singapore Lawyer. Retrieved from <https://thesingaporelawyer.sg/about-the-singapore-lawyer/>.
- UK Export Finance (2021a), UKEF protects marketing company's profits with insurance cover. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/case-studies/ukef-protects-marketing-companys-profits-with-insurance-cover>.
- _____ (2021b), CDE Global first to access UKEF Standard Buyer Loan Guarantee. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/case-studies/cde-global-first-to-access-ukef-standard-buyer-loan-guarantee>.

- _____ (2020a), Export Insurance Policy. Retrieved from <https://www.gov.uk/guidance/export-insurance-policy>.
- _____ (2020b), General Export Facility. Retrieved from <https://www.gov.uk/guidance/general-export-facility>.
- _____ (2020c), UKEF helps Cathodic reach new markets. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/case-studies/ukef-helps-cathodic-reach-new-markets>.
- _____ (2018), Direct Lending Facility. Retrieved from <https://www.gov.uk/guidance/direct-lending-scheme>.
- _____ (2017a), Colas UK to help build Ugandan airport with UKEF support. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/case-studies/colas-uk-to-help-build-ugandan-airport-with-ukef-support>.
- _____ (2017b), Overseas Investment Insurance. Retrieved from <https://www.gov.uk/guidance/overseas-investment-insurance>.
- UNCTAD (2021), UNCTADStat. Retrieved from Services (BPM6): Exports and imports by service-category and by trade-partner, annual: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>.
- _____ (2018), Gobernanza de la formulación e implementación de políticas públicas para las exportaciones de servicios modernos en Costa Rica. San José de Costa Rica: UNCTAD.
- United States International Trade Commission (2021), Recent Trends in U.S. Services Trade 2021 Annual Report.
- Universidad de Chile (2021), Iniciativa Franco-Chilena de Altos Estudios. Retrieved from El Trophee Startup 2021 ya cuenta con sus 6 finalistas: <https://ifcae.uchile.cl/2021/10/el-trophee-startup-2021-ya-cuenta-con-sus-6-finalistas/>.
- von Nordenflycht, A. (2010), What Is a Professional Service Firm? toward a Theory and Taxonomy of KnowledgeIntensive Firms. *Academy of Management Review*, 155-174.
- Wallonia Export & Investment Agency (2021a), Booster export. Retrieved from <https://www.awex-export.be/fr/aides-et-subsides/liste-des-aides/booster-export>.
- _____ (2021b), Marchés et Secteurs. Retrieved from <https://www.awex-export.be/fr/marches-et-secteurs>.
- _____ (2021c), Stagiaire Explort. Retrieved from <https://www.awex-export.be/fr/aides-et-subsides/liste-des-aides/stagiaire-explor>.
- World Economic Forum (2019), The Global Competitiveness Report 2019. Geneva: World Economic Forum.

Anexo

Cuadro A1
Servicios profesionales en la Clasificación Sectorial de los Servicios W-120

Sectores y subsectores	Categoría correspondiente de la CPC provisional
1. Servicios prestados a las empresas	
a. Servicios profesionales	
b. Servicios jurídicos	8 61
c. Servicios de contabilidad, asesoría y teneduría de libros	8 62
d. Servicios de asesoramiento tributario	8 63
e. Servicios de arquitectura	8 671
f. Servicios de ingeniería	8 672
g. Servicios integrados de ingeniería	8 673
h. Servicios de planificación urbana y de arquitectura paisajista	8 674
i. Servicios médicos y dentales	9 312
j. Servicios de veterinaria	932
k. Servicios proporcionados por parteras, enfermeras, fisioterapeutas y personal paramédico	93 191
l. Otros	

Fuente: Elaboración propia con datos de OMS (2021).



En este estudio, se revisan las políticas de promoción de exportaciones de servicios profesionales de cinco países líderes a nivel internacional (Bélgica, Francia, Luxemburgo, Reino Unido y Singapur) y tres países de América Latina (Chile, Costa Rica y Perú). Las exportaciones mundiales de servicios profesionales son un segmento muy dinámico, que creció un 7,2% por año en promedio entre 2010 y 2019. Se presentan cuatro grandes ejes de cada política: i) gobernanza, ii) apertura comercial, iii) incentivos y cofinanciamiento y iv) programas de apoyo. En estos ocho países, las políticas de impulso sectorial combinan acciones específicas dirigidas a los servicios profesionales en general (como la Hoja de Ruta para la Transformación de la Industria de Servicios Profesionales, de Singapur) o a algún segmento específico (por ejemplo, la marca sectorial Arquitectura de Chile) con medidas de índole general de apoyo a los servicios (como el evento de promoción Perú Service Summit) o que incluso están disponibles para otros sectores de la economía (como el Régimen de Zonas Francas de Costa Rica, por ejemplo).