



FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA
Y RELACIONES INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales

Licenciatura en Relaciones Internacionales

Trabajo Integrador Final – Práctica disciplinar

Hoja de ruta para la mejora de la inserción de los graduados de la Licenciatura en Relaciones Internacionales en el sector de Servicios Basados en el Conocimiento

Alumno: Federico Gino Attaccalite

Legajo: A-2090/7

Director: Dr. Esteban Actis

Rosario, 2025

Agradecimientos

A Jesús, y a su mamá María, por haberme escuchado, haber sido mi consuelo y nunca soltarme la mano cuando esto parecía inalcanzable.

A mi familia, especialmente a mi papá, Ariel, y a mi mamá, Carina, por haber confiado en mí desde el primer día, y haberme dado más de una oportunidad para que este y otros sueños se concreten.

A mi tía Maricel, por haber estado presente todos estos años y haberme ayudado siempre desinteresadamente.

A mis abuelos Armando, Nicandro, Elida y Raquel por haber contribuido a una infancia feliz y plena y a formarme como persona. A esta última especialmente por todos los rezos que me ayudaron a aprobar mis exámenes.

A Nahue, Eric, Adri, Delfi, Luisi, Franco, el Turco y Cande, grandes amigos que me dio la facultad, cuya amistad perdura hasta el día de hoy y cuyo apoyo fue imprescindible para este logro.

A Esteban, mi director, quien se tomó el tiempo de acompañarme a lo largo de este proceso, entendiendo mi situación y brindándome las soluciones y la orientación para que este trabajo se concrete de la mejor manera.

Resumen

El trabajo analiza el crecimiento a nivel global y nacional de los Servicios Basados en el Conocimiento (SBC) y su relación con la inserción laboral de los graduados de la Licenciatura en Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario (UNR). Se propone una hoja de ruta para ajustar el plan de estudios de la carrera, alineándolo con las competencias requeridas por el sector. Se combinan análisis teóricos, datos estadísticos y experiencia laboral del autor para diagnosticar fortalezas y debilidades formativas, con el fin de potenciar la empleabilidad en un sector dinámico, estratégico y con alta demanda de capital humano calificado.

Palabras clave: Servicios Basados en el Conocimiento – Educación superior – Plan de estudios – Relaciones Internacionales.

ÍNDICE

Introducción	1
Capítulo 1: Los SBC a nivel global: Cambio de paradigma y expansión.....	6
La globalización y la transformación del comercio internacional	6
El comercio internacional de servicios y sus modalidades	8
Los Servicios Basados en el Conocimiento (“SBC”) como componente de la Economía del Conocimiento (“EC”):	10
Dinámica global de los SBC: crecimiento, actores y tendencias	16
Factores que impulsan la expansión global de los SBC	19
Desafíos emergentes: Inteligencia artificial y el futuro del sector	21
Capítulo 2: Los SBC en Argentina: Evolución, desempeño y políticas públicas	23
Importancia estratégica del sector en la economía nacional	23
Evolución de las exportaciones e inserción internacional	23
Análisis del desempeño sectorial, empleo y distribución geográfica	26
Las políticas públicas para el fomento del sector en Argentina.....	33
Capítulo 3: Hoja de ruta para la mejora de la inserción de los graduados de la licenciatura en Relaciones Internacionales.....	41
Habilidades más requeridas por el sector de SBC	41
El nuevo plan de estudios de Relaciones Internacionales: un paso adelante	45
Propuesta de hoja de ruta para la mejora de la inserción laboral.....	47

Conclusión	51
Referencias bibliográficas.....	53

Introducción

En las últimas décadas, el sistema internacional ha experimentado una serie de cambios significativos, impulsados principalmente por el avance de la globalización y el desarrollo tecnológico y de las telecomunicaciones. Estos cambios transformaron profundamente la economía global, actuando como catalizador del comercio internacional de servicios. Dentro de este contexto, los SBC han adquirido un papel clave debido a su capacidad para adaptarse rápidamente a las necesidades cambiantes de los mercados globales y a su potencial para generar alto valor agregado.

El objetivo general de este trabajo es analizar dicha evolución de los SBC a nivel internacional y en Argentina, en relación con el perfil profesional de los graduados de la Licenciatura en Relaciones Internacionales de la UNR. Para ello, se describirá y analizará el crecimiento de los SBC tanto en la economía internacional como en la economía argentina. Además, se evaluarán las fortalezas y debilidades del perfil de los graduados de la Licenciatura en Relaciones Internacionales en la UNR, con el fin de diagnosticar una hoja de ruta para la inclusión de ajustes en los programas de estudio, con el objetivo de mejorar así la inserción de los graduados en el sector de SBC.

La motivación de este trabajo está dada, en gran parte, por la experiencia personal del autor casi tres años trabajando en el sector de SBC, más específicamente en el área de precios de transferencia de la empresa PwC Argentina. En este recorrido ha podido comprobar cómo los conocimientos adquiridos en la carrera de Relaciones Internacionales fueron de gran utilidad a la hora de desempeñarse en este sector laboral, así como también lo ayudó a comprobar con una mayor claridad cuáles son las principales debilidades de su formación y los potenciales puntos de

mejora que ayudarían a mejorar la inserción laboral de los graduados en el sector. Dado que en la actualidad las oportunidades laborales para los Licenciados en Relaciones Internacionales de la UNR resultan limitadas, favorecer su inserción en un sector dinámico, caracterizado por remuneraciones competitivas y condiciones laborales favorables, representaría un avance significativo en términos de empleabilidad y desarrollo profesional. Por último, cabe resaltar el hecho de que Rosario cuenta con numerosas empresas del sector, y la inyección de profesionales capacitados contribuiría a la sinergia entre sector público y privado, ayudando a la consolidación de la ciudad como un hub tecnológico de primer nivel.

En este marco, se formula la siguiente pregunta de investigación: **¿De qué manera puede ajustarse el plan de estudios de la Licenciatura en Relaciones Internacionales de la UNR para mejorar la inserción laboral de sus graduados en el sector de SBC?**

Para dar respuesta a este interrogante, el presente trabajo se estructurará en tres secciones. En la primera, se explorará el dinamismo de los SBC a nivel global, destacando los factores que han impulsado su crecimiento, así como su impacto en la economía mundial. Luego, se examinará el desarrollo de los SBC en Argentina, identificando las oportunidades y desafíos específicos para el país. Finalmente, se propondrá una hoja de ruta para ajustar el plan de estudios de la Licenciatura en Relaciones Internacionales de la UNR, basada en las necesidades del sector de los SBC y las competencias requeridas por el mercado laboral.

Autores como Daniel Bell (1976) y Peter Drucker (1993) anticiparon la transición hacia economías basadas en el conocimiento. Mientras Bell identificó cambios estructurales en la economía y la transición hacia una más basada en los servicios de alto valor agregado, Drucker introdujo el concepto de “Economía del Conocimiento”, enfatizando en la productividad del saber como un elemento clave en la competitividad futura de los países.

En el plano específico de los Servicios Basados en el Conocimiento (SBC), Ian Miles (1995) realizó una de las primeras clasificaciones, describiéndolos como servicios intensivos en conocimiento provistos por empresas a otras organizaciones para resolver problemas complejos. Además, identificó un triple rol de los SBC en los procesos de innovación: como usuarios, transmisores y generadores de conocimiento.

En las últimas décadas, la literatura académica ha avanzado en la definición y caracterización de los SBC. Desmarchelier (2013) destacó el perfil del capital humano involucrado, mientras que López (2017) subrayó la importancia de la difusión del conocimiento y la incorporación de tecnologías de la información, además de su creciente comerciabilidad internacional. Por su parte, Rozemberg y Gayá (2019), retomando los lineamientos de la OCDE, enfatizaron el uso intensivo de la tecnología como factor productivo esencial que habilita la innovación.

Este trabajo se encuadra teóricamente dentro del campo de la Economía Política Internacional (EPI), enfoque que permite analizar las interacciones entre economía, política y sociedad en el contexto del sistema internacional. Desde esta perspectiva, se considera que las transformaciones estructurales de la economía global, como la expansión de los SBC, no pueden entenderse únicamente desde una lógica de mercado, sino que deben ser analizadas en función de la redistribución del poder, la reorganización de los factores de producción y el rol de los actores estatales y no estatales.

En tal sentido, el auge de la EC y la creciente relevancia de los SBC en el comercio internacional reflejan un cambio en la estructura de poder global, donde el conocimiento, la innovación y el capital humano calificado se convierten en recursos estratégicos. Siguiendo a Susan Strange (1996), el poder estructural en la economía global ya no reside exclusivamente en

los Estados, sino también en la capacidad de controlar estructuras de producción, conocimiento, seguridad y finanzas. En este marco, el conocimiento se configura como un nuevo factor de poder, tanto en términos económicos como simbólicos.

Así mismo, el enfoque de la EPI resulta de importancia para abordar la inserción de los graduados en Relaciones Internacionales en un sector emergente como el de SBC, ya que permite problematizar la relación entre los cambios en la estructura económica global y la necesidad de adaptación de los sistemas educativos. Esta lógica se inscribe dentro de lo que Robert Cox (1987) denomina el vínculo entre estructuras productivas, instituciones y formas de conocimiento, donde los sistemas educativos deben responder a las nuevas exigencias de competitividad y especialización del mercado laboral global.

En cuanto a los lineamientos conceptuales, la caracterización de los SBC parte de una serie de definiciones desarrolladas por diversos autores que coinciden en destacar la centralidad del conocimiento, la tecnología y el capital humano en la generación de valor económico.

Una de las primeras definiciones relevantes proviene de Ian Miles (1995), quien describió a los SBC como servicios intensivos en conocimientos provistos por empresas a otras organizaciones para resolver problemas complejos. Miles identificó que estos servicios cumplen un rol clave en la innovación, ya que actúan simultáneamente como usuarios, transmisores y fuentes de nuevas ideas y tecnologías.

A partir de esta base, la literatura académica fue incorporando nuevos elementos al concepto. Desmarchelier (2013) puso el foco en el perfil del capital humano que participa en estos servicios, caracterizado por altos niveles de calificación profesional. López (2017), por su parte, resaltó el uso intensivo de tecnologías de la información, la capacidad de los SBC para absorber y

difundir conocimiento, y su creciente comerciabilidad en los mercados internacionales. Finalmente, Rozemberg y Gayá (2019) retomaron los lineamientos de la OCDE para destacar el uso intensivo de tecnología como factor productivo clave que habilita procesos de innovación.

A pesar de la variedad de enfoques, existe consenso en que los SBC se definen por tres elementos estructurales: uso intensivo de conocimiento especializado, dependencia de capital humano calificado, y apoyo en tecnologías de la información y comunicación.

La adopción de los SBC como categoría analítica permite abordar al sector no sólo desde una perspectiva económica, sino también como un espacio de oportunidad profesional para los graduados de carreras sociales y humanísticas, ampliando las posibilidades de inserción laboral de un perfil históricamente restringido a ámbitos gubernamentales o diplomáticos.

El trabajo adopta un enfoque de carácter cualitativo, sumando componentes exploratorios y descriptivos, aplicado a un recorte temporal sincrónico. A su vez, el diseño de la investigación es de carácter no experimental y de tipo documental, ya que se basa tanto en el análisis de fuentes secundarias, que combinan literatura académica especializada, capítulos de libros y artículos periodísticos con fuentes primarias tales como informes de organismos internacionales (OCDE, BID y FMI), estadísticas oficiales (INDEC, Argencon, UNCTAD), y normativas, resoluciones y programas oficiales del gobierno argentino relacionadas al sector de SBC. También se incluye un componente experiencial, basado en la trayectoria laboral del autor en el sector de precios de transferencia de la red global PwC, lo cual enriquece el diagnóstico desde una perspectiva aplicada.

CAPÍTULO 1

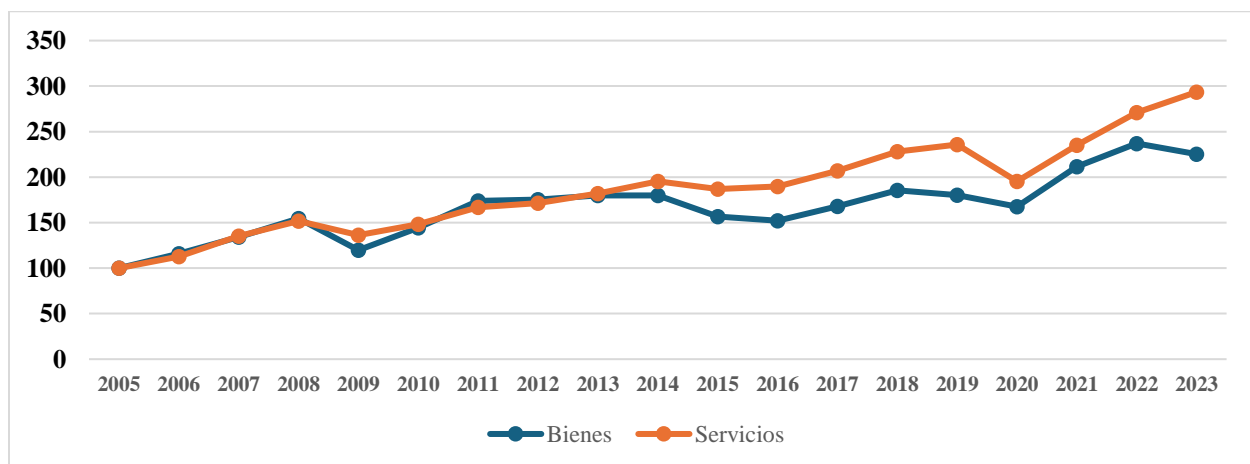
Los SBC a nivel global: Cambio de paradigma y expansión

La globalización y la transformación del comercio internacional

La globalización y los avances tecnológicos han sido motores clave en la expansión del comercio de servicios a nivel mundial. La eliminación progresiva de barreras comerciales y regulatorias, sumada a la digitalización, cumplieron el papel de catalizador del comercio a nivel mundial de servicios, que creció por sobre el de bienes tangibles.

En línea con lo planteado en la introducción, Mittelman (1996) conceptualiza la globalización como una fusión de procesos transnacionales y estructuras domésticas, que ha reconfigurado las dinámicas económicas globales, generando una mayor interdependencia entre los países y facilitando el flujo de bienes, servicios y capitales a nivel mundial.

Gráfico 1: Evolución comparada del comercio mundial de bienes y servicios (índice base 100=2005)¹



¹ Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD

Dentro de este contexto, la dimensión económico-comercial adquiere especial relevancia a la hora de analizar la expansión del comercio de servicios a nivel global. La eliminación progresiva de barreras comerciales, regulatorias y de inversión ha configurado un entorno más propicio para el intercambio transfronterizo de servicios.

Un ejemplo clave de esta liberalización es el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el principal tratado internacional que regula esta actividad. Firmado en 1995 en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el AGCS fue uno de los logros más significativos de la Ronda Uruguay (1986-1993). Su objetivo central fue establecer un marco multilateral de principios y normas para la expansión del comercio de servicios, promoviendo la transparencia y la liberalización progresiva de los mercados internacionales (OCDE, 1995).

El acuerdo enfatiza la necesidad de eliminar barreras comerciales y regulatorias, facilitando la inversión extranjera directa (IED) y la transferencia de tecnología y conocimiento. Estas medidas han sido clave para acelerar la interdependencia económica entre naciones y fomentar un entorno de mayor integración global. Al establecer normas comunes, el AGCS ha permitido que los servicios sean comercializados más allá de las fronteras tradicionales, fortaleciendo la conexión entre economías y consolidando el papel del sector en el crecimiento mundial.

Adicionalmente, los avances en las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones han expandido el alcance de los servicios que pueden ser comercializados a través de las fronteras. La difusión del acceso a internet, la telefonía móvil, el ancho de banda y las líneas fijas ha permitido superar las barreras geográficas, facilitando la interacción global entre oferentes y demandantes de servicios, (Luong, T. A., & Nguyen, T. H., 2021) haciendo que éstos se conviertan en la columna vertebral de la economía mundial y en el componente más dinámico del comercio internacional (OMC, 2019, 8).

Los mencionados avances en las comunicaciones y en el uso de la información han formado el basamento sobre el cual fue posible el fenómeno de la globalización, pudiendo reducirse las distancias y obviar las dispersiones geográficas para poner en contacto a grupos sociales, comunidades y a empresas al mismo tiempo (de Moreno, 2009, 43).

El comercio internacional de servicios y sus modalidades

En el ámbito académico, no existe unanimidad con respecto a una definición generalmente aceptada de qué es un servicio. Sin embargo, la literatura especializada ha llegado a cierto consenso con respecto a los elementos que los caracterizan.

Siguiendo a Mattoo, Stern y Zanini (2008,5), los servicios pueden incluir actividades que abarcan desde el transporte de bienes y personas, intermediación financiera, comunicaciones, distribución, hoteles y restaurantes, educación, cuidado de la salud, construcción y contabilidad. De acuerdo con esta definición, los autores argumentan que, a diferencia del comercio de bienes, los servicios suelen ser intangibles, invisibles y perecederos, y suelen requerir una producción y comercialización simultáneas. La necesidad, en muchos casos, de que exista proximidad entre el consumidor y el productor implica que uno de ellos deba trasladarse para hacer posible la transacción internacional. De este modo, dado que la definición convencional del comercio, en la que un producto cruza la frontera, no abarcaría toda la gama de transacciones internacionales, el ACGS adoptó una visión extraordinariamente amplia del comercio, que, en su Artículo I incluye cuatro modos de suministro (OMC, 2015, 4 y OMC, 2019, 24)

- 1- Comercio transfronterizo (modo 1): Los servicios se prestan desde el territorio de un país al territorio de cualquier otro país. Un ejemplo son los servicios prestados a través de internet, u otros como los servicios de un centro de llamadas.

- 2- Consumo en el extranjero (modo 2): Se trata de servicios suministrados en el territorio de un país a consumidores de otro país. Un ejemplo es el caso del turismo internacional.
- 3- Presencia comercial (modo 3): Son servicios suministrados a través de cualquier tipo de establecimiento comercial o profesional en el territorio de otro país para prestar sus servicios, por ejemplo, a través de filiales o sucursales para atender el mercado local.
- 4- Presencia de personas físicas (modo 4): Se da cuando un proveedor un país presta servicios en el territorio de otro país mediante la presencia de personas físicas, como por ejemplo consultores.

Los servicios que se prestan a través de las fronteras son los más fáciles de identificar. Como ejemplo adicional de los servicios de un centro de llamadas, pueden mencionarse los servicios jurídicos prestados desde un país a otro por correo electrónico o video. En segundo lugar, cuando hablamos de consumo en el extranjero y mencionamos el turismo o estudiantes internacionales, la importancia descansa en el gasto que dichos individuos realizan en la economía local. Por otro lado, la presencia comercial se da por ejemplo cuando un banco o minorista de propiedad extranjera presta un servicio a consumidores locales. Por último, un arquitecto o un ingeniero que se traslada al exterior para prestar sus servicios representa un ejemplo de servicio prestado mediante personas físicas. (OCDE 2019,24).

A pesar de las distintas clasificaciones existentes, la medición del comercio internacional de servicios presenta importantes desafíos, especialmente en los países en desarrollo (Giordano et al., 2024, 55). La falta de datos confiables y comparables dificulta la capacidad de los formuladores de políticas para evaluar el impacto de sus decisiones, diseñar estrategias efectivas y negociar acuerdos comerciales que beneficien a sus economías.

Según Giordano et al. (2024, 55-57), existen diversas limitaciones para medir con precisión el volumen de servicios, en particular los SBC. Entre ellas, se destacan:

- Intangibilidad de los servicios: A diferencia de las mercancías, los servicios no cruzan fronteras de manera tangible, lo que dificulta la recopilación de datos detallados y precisos. La información proviene de múltiples fuentes, como encuestas, registros administrativos y movimientos del mercado cambiario.
- Falta de desagregación sectorial: A nivel estadístico, los servicios suelen agruparse en categorías generales, limitando el análisis en comparación con las estadísticas de bienes.
- Dificultades en la comparación internacional: Las diferencias en la cobertura estadística entre países y a lo largo del tiempo complican la evaluación de tendencias globales.
- Limitaciones en la información bilateral: En muchos casos, no se dispone de datos desglosados por socio comercial, lo que impide conocer con precisión el origen y destino de los servicios transnacionales.

Estas deficiencias en la medición del comercio de SBC afectan la capacidad de los gobiernos para diseñar políticas públicas efectivas, evaluar el desempeño del sector y negociar acuerdos internacionales con información precisa.

Los Servicios Basados en el Conocimiento (“SBC”) como componente de la Economía del Conocimiento (“EC”):

Tal como se desarrolló en el primer apartado, las economías han experimentado transformaciones profundas impulsadas por el avance tecnológico, cambios en las estructuras sociales y fundamentalmente, en los factores de productividad. En este proceso, diversos autores

han identificado características que dan cuenta de una transición desde un modelo industrial hacia el modelo productivo actual basado en la generación y aplicación del conocimiento.

En el año 1973, Daniel Bell, en su trabajo “El advenimiento de la sociedad postindustrial” describió una serie de cambios a nivel social, que estaban dando lugar a un nuevo tipo de sociedad, la sociedad postindustrial. Este nuevo tipo de organización venía a reemplazar a la sociedad industrial, caracterizada fundamentalmente como un período en donde la centralidad de la economía pasaba por la producción de bienes a gran escala, y el uso intensivo de los factores capital, tierra y trabajo. En este sistema, la mecanización y el desarrollo de la industria pesada impulsaron un crecimiento económico basado en la transformación de recursos naturales en productos manufacturados. Bell señaló que, este modelo económico dio lugar a importantes avances tecnológicos con el objetivo central de aumentar la productividad y expandir la capacidad industrial, los cuales fueron sentando las bases para la transición a una nueva etapa: La de la sociedad postindustrial, en donde el eje principal estaría dado por el conocimiento teórico, y tendría a los SBC como eje central de una nueva economía apuntalada en el uso de la información (Bell, 1973). El aspecto crítico que da relevancia al papel del conocimiento en las sociedades modernas está dado por su impacto en el aumento de la productividad.

Otro de los principales antecedentes en torno a la incorporación del “conocimiento” como elemento característico de las sociedades modernas data del año 1993, en donde Peter Drucker utilizó por primera vez el término “Sociedad del conocimiento”. Para este autor, cada pocos cientos de años, en la historia occidental ocurren transformaciones profundas, percibiendo el autor, que aquella época estaba siendo protagonista de una de esas transformaciones. Drucker habló de una “sociedad post-capitalista”, que según el mismo, es una consecuencia directa de la transición hacia una “Sociedad del conocimiento”, ya que a medida que el conocimiento se convierte en un recurso

clave, las economías y las estructuras sociales se reorganizan para adaptarse a esta nueva realidad. La importancia del conocimiento en esta nueva etapa está directamente relacionada con el uso de este como el principal factor de productividad, como lo eran el capital, la tierra y el trabajo en la sociedad industrial. De esta manera, las nuevas tecnologías transforman radicalmente la economía, los mercados, la estructura de la industria, los productos, los servicios, los puestos de trabajo y los mercados laborales (de Moreno, 2009, 41).

Ante la toma de relevancia del factor conocimiento como un recurso crucial en las nuevas sociedades, empezó a tomar fuerza la noción de Economía del Conocimiento, enfocándose específicamente en cómo el conocimiento se utiliza para generar valor económico.

Uno de los primeros documentos oficiales en hacer referencia al término Economía del Conocimiento fue el informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (“OCDE”), titulado “The Knowledge Based Economy”, publicado en el año 1996. En aquel entonces, el organismo reconocía la emergencia de un nuevo componente de alto dinamismo en la economía, y se afirmaba que las economías de la OCDE estaban cada vez más basadas en el conocimiento y la información. También se caracterizaba al conocimiento como el motor de la productividad y el crecimiento, lo que hacía necesario llevar a un nuevo enfoque sobre el papel que desempeñan la información, la tecnología y el aprendizaje en el desarrollo económico. De este modo, las economías del conocimiento eran definidas como “economías que están directamente ligadas a la producción, la distribución y el uso del conocimiento y la información” (OCDE, 1996, 3).

Algunos autores, como por ejemplo Carrillo (2005) argumentan que las economías del conocimiento son producto de un cambio de paradigma que comenzó a desarrollarse después de la Segunda Guerra Mundial. Este cambio de modelo en lo económico/productivo, tuvo como

característica central el hecho de que el desarrollo económico de algunos países comenzó a depender cada vez menos de la transformación de la base física de la producción (es decir de los productos manufacturados) y cada vez más de la base intelectual de la producción, es decir de las representaciones de estos objetos. Esta serie de cambios, abrieron el camino para el paso de una Sociedad Industrial a una Sociedad del Conocimiento.

La EC pasa así a constituir una redefinición de los factores de la producción, es decir, de aquellos factores que dan valor agregado en una sociedad.

El auge de la economía del conocimiento se basa en la creciente importancia del conocimiento como factor productivo. En este contexto, los SBC emergen como una manifestación concreta de esta transformación, al incorporar la generación y aplicación del conocimiento en la producción de valor agregado.

Si bien no hay una definición universalmente aceptada de SBC, los distintos aportes conceptuales de la academia reconocen un conjunto de factores ligados a los mismos.

En el año 1995, en el artículo titulado “Knowledge-intensive business services: users, carriers and sources of innovation”, Ian Miles reconoció el incremento sustancial del comercio de servicios en las economías modernas, así como el creciente énfasis en el conocimiento dentro de ellas. El autor argumentó que algunas industrias de servicios destacaban por ser de alta tecnología y altamente innovadoras, a las que asignaba una serie de características:

- Se basaban en gran medida en el conocimiento profesional
- Eran fuentes primarias de información y conocimiento
- Utilizaban su conocimiento para producir servicios intermedios para los procesos de producción de sus clientes

- Tenían una gran importancia competitiva y se suministraban principalmente a empresas.

De dicha conceptualización se desprende que Miles ponía el foco en la innovación y el rol del conocimiento en los procesos productivos. Mientras tanto, otros autores enfatizan en la importancia del capital humano y del uso de la tecnología.

Una de estas conceptualizaciones, es aquella que define a los SBC como aquellos que se caracterizan por el tipo de personal que emplean, siendo el mismo de medio y alto nivel de calificación, así como por ser transmisores y generadores de conocimiento para el conjunto de la economía (Desmarchelier et al., 2013).

En una línea similar, según López, los SBC pueden ser definidos como aquellos servicios intensivos en capital humano de alto nivel de calificación, cuya provisión frecuentemente requiere del uso de tecnologías de información y comunicación y que cumplen con una serie de condiciones (López, 2017):

- 1- Son intensivos en trabajo (requieren un nivel alto-medio de calificación).
- 2- Absorben, genera y difunden conocimiento.
- 3- Son crecientemente transables (a través de varias modalidades).

Por último, otra definición a tener en cuenta es aquella, que, dentro del universo de los servicios, define a los SBC como aquellos que utilizan intensivamente alta tecnología y/o que requieren trabajo calificado para aprovechar las innovaciones tecnológicas (Rozemberg y Gayá ,2019; OCDE, 1999). Esta definición de Rozemberg y Gayá pone el foco en los factores utilizados para la producción de SBC.

Si bien los conceptos esbozados presentan diferencias respecto a qué elementos le otorgan mayor preponderancia para definir el objeto, es evidente la convergencia de una serie de elementos

comunes a todas ellas, como lo son, la dependencia del conocimiento profesional, de lo que se desprende una necesidad de capital humano calificado, así como el hecho de que son actividades que comprenden la necesidad de un uso importante de tecnologías de la información y de la comunicación.

A fin de facilitar el análisis de los diferentes componentes y funcionalidades de los SBC, se adoptará la clasificación que ha ganado mayor consenso en la academia y en el aspecto estadístico, que es la de dividir a los SBC en cuatro grandes categorías. Es importante también mencionar, que esta es la clasificación que prevalece dentro de la academia argentina, ayudando a una comprensión de los SBC de manera más homogénea. Según la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (2022) estas categorías son:

- Servicios personales, culturales y recreativos: Entre estos se pueden enumerar la edición, servicios cinematográficos, de radio, televisivos, publicidad, salud, educación entre otros.
- Software y servicios informáticos: Comprende servicios tales como desarrollo de software, consultoría y servicios informáticos, infraestructura y redes, gestión de aplicaciones, videojuegos, animación y simulación.
- Servicios empresariales, profesionales y técnicos: Incluye servicios contables y jurídicos, investigación y desarrollo (“I+D”), desarrollo de procesos y management, recursos humanos, servicio de back-office, call centers y contact centers.
- Cargos por uso de propiedad intelectual: En esta categoría encontramos patentes, marcas y derechos de autor, I+D, marketing y derechos de propiedad intelectual.

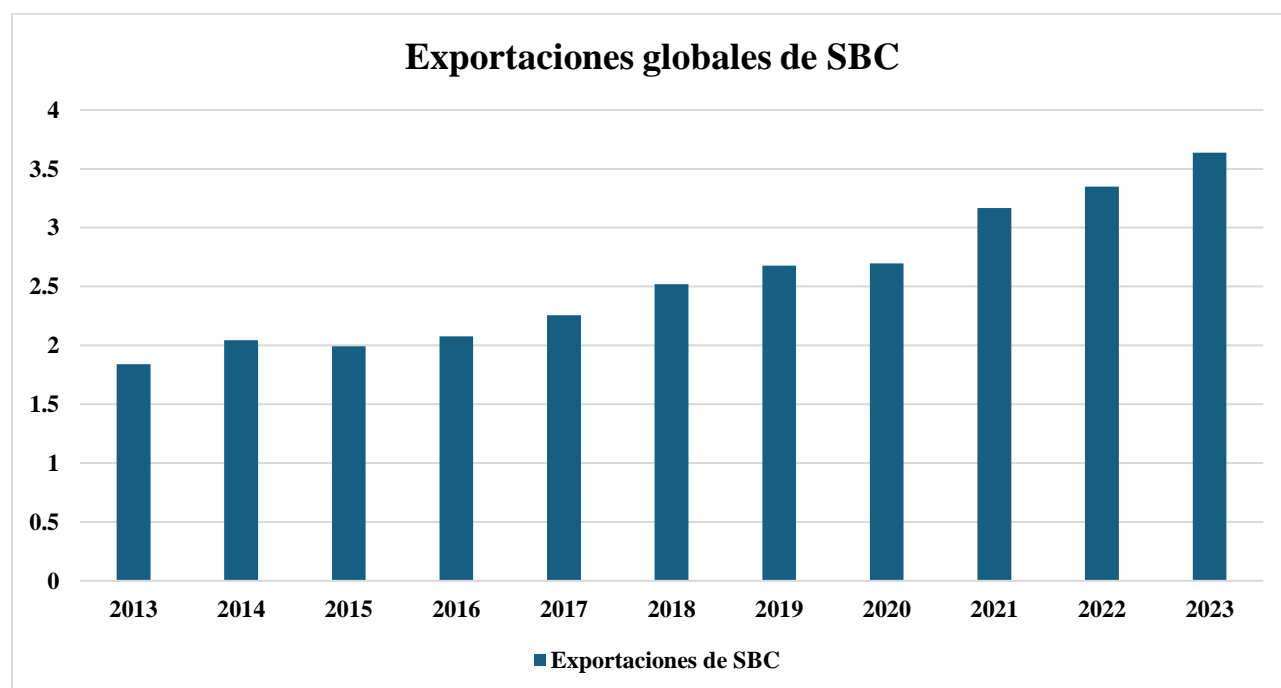
Estas actividades, más allá de generar una contribución económica, por su naturaleza de alto valor agregado, contribuyen también al desarrollo social, al facilitar el acceso al conocimiento y a la innovación a la población.

Dinámica global de los SBC: crecimiento, actores y tendencias

En las últimas décadas, el comercio de SBC ha experimentado una notable expansión a nivel global, transformándose en un motor esencial para el crecimiento económico y la innovación.

Las exportaciones globales de SBC tuvieron un significativo crecimiento entre los años 2013 y 2023, con una expansión de un 7.0% anual acumulativo en promedio, alcanzando los US\$ 3,6 billones. En el mismo período, los SBC tuvieron un mayor crecimiento más acelerado que el comercio de mercancía y de servicios totales (los cuales crecieron un 2,3% y 4,9% anual acumulativo respectivamente). Por otro lado, en relación con las exportaciones totales, los SBC incrementaron su participación de un 7,7% en 2013 a 11,5% en 2023, y de 37,5% a 46.0% en total de las exportaciones de servicios. (Giordano et al., 2024. 54).

Gráfico 2 Exportaciones mundiales de SBC (Valor en billones de US\$)²



² Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD (En base a la suma de los rubros: telecomunicaciones, informática e información; cargos por uso de propiedad intelectual; otros servicios empresariales; y servicios personales, culturales y recreativos).

En lo que respecta a la concentración del mercado global, hacia el año 2023, Estados Unidos es el principal exportador de SBC, seguido por Irlanda, Gran Bretaña e India. En el plano de las importaciones, Irlanda lidera el mercado, seguidos por Estados Unidos y Alemania.

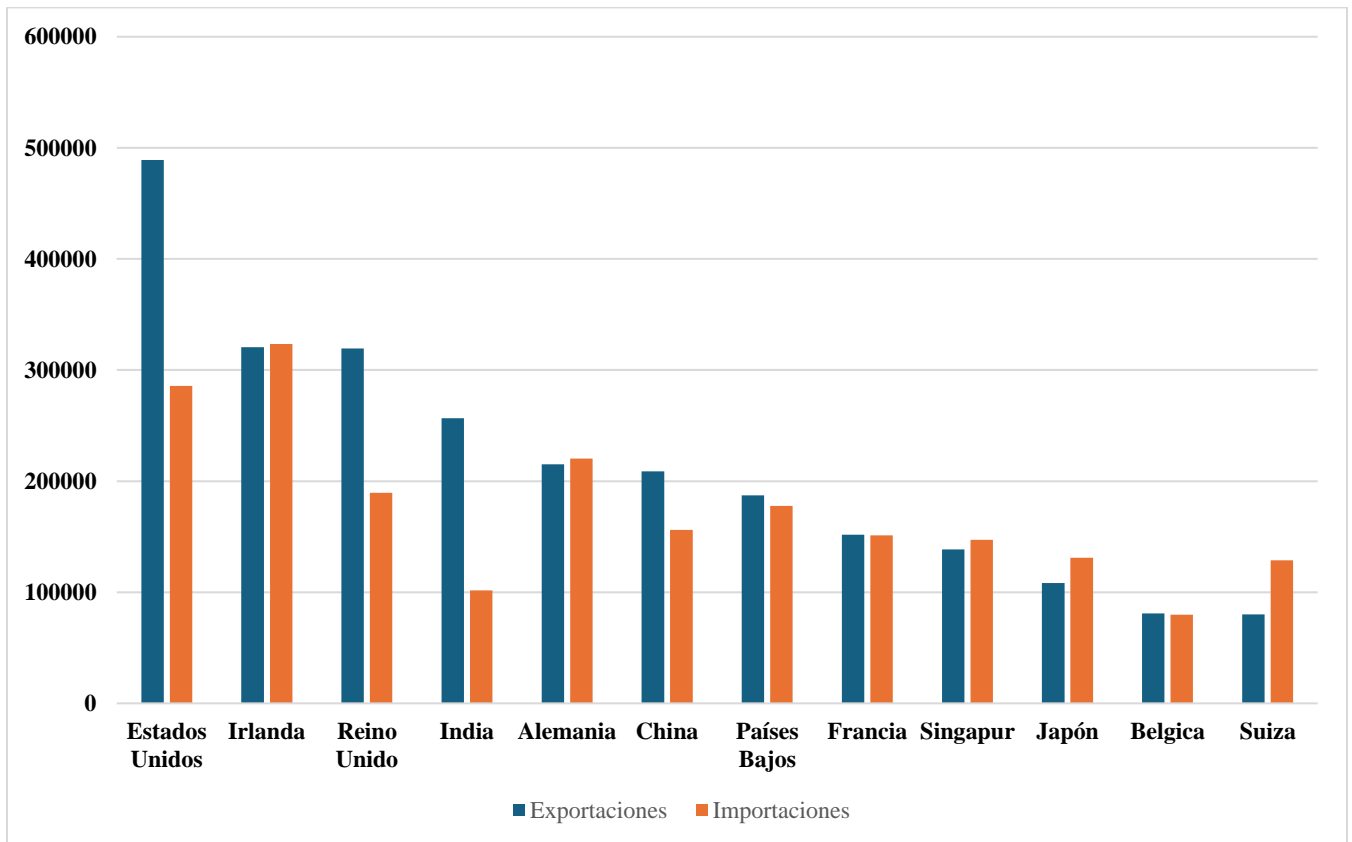
El liderazgo estadounidense en materia de exportaciones de SBC se fundamenta en una posición sólida en los diferentes segmentos del mercado. Entre otros, se caracteriza por su liderazgo en materia de propiedad intelectual, sus altos niveles de capital humano y educación, su capacidad para atracción del talento global, y su sólida infraestructura digital (Li, Rim y An, 2023).

Por el lado de Irlanda, es importante señalar que la participación de este país en el mercado global de SBC se debe en gran parte al régimen fiscal que ha incentivado la facturación de operaciones internacionales desde ese país, aunque estas se realicen en otros lugares. (Monitor de Comercio e Integración, 2024, 60). De todos modos, Irlanda se ha establecido como uno de los líderes globales en materia de investigación y desarrollo. Esto se debe en gran medida a la voluntad política de las diferentes administraciones que han fomentado de manera constante las inversiones en estos espacios a través de, por ejemplo, incentivos fiscales (The Irish Times, 2022).

Gran Bretaña ha sido históricamente uno de los países más sólidos respecto a la prestación de SBC. Es fuerte en áreas como finanzas, tecnología de la información y servicios profesionales. Cuenta con una sólida estructura caracterizada por una alta calidad educativa, con instituciones de renombre y una sólida infraestructura de investigación, lo que favorece a la industria del conocimiento. Ha su vez, ha fomentado un entorno favorable para la innovación y el emprendimiento, con políticas que apoyan la creación de nuevas empresas y la adopción de tecnologías emergentes. (The Telegraph, 2019).

En cuanto a India, en los últimos tiempos ha experimentado avances significativos en sectores como la tecnología de la información y el desarrollo de software. Cuenta con importantes ciudades como Bangalore, Hyderabad y Mumbai que son considerados hubs tecnológicos y empresas de primera línea (Infosys, Wipro o Tata Consultancy). (Bhattacharya, 2010). Sin embargo, presenta importantes desafíos estructurales, relativos por ejemplo a su baja calidad educativa, falta de incentivos para I+D así como una infraestructura deficiente (Economic Times, 2022).

Gráfico 3: Principales actores del comercio global de SBC en 2023 (en millones de USD)³



³ Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD (En base a la suma de los rubros: telecomunicaciones, informática e información; cargos por uso de propiedad intelectual; otros servicios empresariales; y servicios personales, culturales y recreativos).

Factores que impulsan la expansión global de los SBC

Hay una serie de factores determinantes que impulsaron el comercio internacional en este período. Entre ellos se encuentran:

En primer lugar, y tal como se mencionó en la introducción de este trabajo, los avances en la tecnología de la información y de la comunicación, que tuvieron un papel clave. Ya que favorecieron la comerciabilidad de este tipo de servicios, su internacionalización, y el desarrollo de nuevos modelos de negocios basados en servicios. Un claro ejemplo de esto es que los SBC fueron la única categoría del comercio de servicios que no se contrajo durante la pandemia de COVID-19, ya que la posibilidad de que estos servicios sean prestados remotamente permitió su continuidad. En este contexto, la rápida transformación digital incrementó la demanda de servicios vinculados al software y la informática, lo que llevó a que los servicios ofrecidos digitalmente crecieran a un ritmo más acelerado que aquellos proporcionados mediante métodos tradicionales (Giordano et al, 2024, 58).

Por otro lado, también debe mencionarse el hecho de que los servicios se convirtieron en factores claves para dar valor agregado y diferenciación de productos en la economía. Esto dio lugar a fenómenos conocidos como “servicificación” (concepto vinculado a como quienes manufacturan incorporan servicios en su modelo de negocios o durante su proceso de producción) y “servitización” (tiene que ver con el ofrecimiento de servicios vinculados a un producto, por ejemplo, las aplicaciones móviles que complementan las funcionalidades del dispositivo principal), aumentando la incidencia de los SBC en la demanda intermedia y final de los sectores productores de bienes. (Giordano et al, 2024, 58).

En tercer lugar, un estímulo importante al comercio de SBC a nivel global está relacionado al ámbito regulatorio, ya que muchos países implementaron reformas unilaterales que favorecieron el aumento de los intercambios de este tipo de servicios, entre las que se pueden mencionar la implementación de políticas sectoriales, así como la suscripción de acuerdos comerciales. Con respecto a esto último, muchos países firmaron acuerdos comerciales preferenciales a nivel bilateral, regional o sectorial que incluyeron compromisos más profundos que los establecidos por el AGCS de la OMC, especialmente en áreas como la reglamentación nacional, el comercio electrónico y el movimiento transfronterizo de proveedores de servicios. Estos acuerdos han aumentado la transparencia y la previsibilidad en el comercio de SBC. Sin embargo, hay que destacar que las barreras al comercio de servicios siguen siendo más elevadas que las del comercio de bienes (Giordano et al, 2024, 58-59).

También es importante mencionar que la consolidación de los SBC fue de la mano con algunas tendencias a nivel mundial, como por ejemplo el fenómeno de la tercerización, dado por el hecho de que las corporaciones tienden a concentrarse en su negocio principal, y a deslocalizar tareas que antes se realizaban internamente, dando, por consiguiente, lugar a la creación de empresas focalizadas en la prestación de estos servicios (Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, 11, 2022). Este proceso de deslocalización comúnmente implica la ubicación de este tipo de servicios en países que pueden prestar este tipo de servicios con una calidad relativamente alta a un costo bastante menor del país de origen de las corporaciones. Tal dinámica contribuye a la expansión e internacionalización de este tipo de servicios.

Finalmente, no es de menor importancia hacer referencia a los nuevos patrones de consumos imperantes en la población, así como el aumento en los niveles de vida, que llevan a un

incremento en la demanda de servicios vinculados a la educación, a la salud, al entrenamiento, recreativos, entre otros (Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, 11, 2022).

Desafíos emergentes: Inteligencia artificial y el futuro del sector

La inteligencia artificial (“IA”) se configura como una revolución tecnológica en marcha, transformando industrias y la forma en la que los seres humanos interactúan con el mundo, afectando a casi la totalidad de los sectores de la economía y las diferentes disciplinas. Por supuesto, los SBC no se ven eximidos de este impacto.

Ide y Talamas, en su artículo titulado “Artificial Intelligence in the Knowledge Economy”, analizan el impacto de la IA en la economía del conocimiento. Los autores parten de la identificación de dos tipos de IA, con efectos diferenciales en el futuro del trabajo del sector.

- IA básica: Esta asume tareas rutinarias, desplazando a los humanos hacia roles más especializados en resolución de problemas. En los SBC, esto implica que muchas tareas administrativas, análisis de datos simples y servicio al cliente sean ejecutados por la IA, mientras que los humanos se enfocan en funciones de mayor valor agregado. A nivel empresarial, esta transición puede generar empresas más pequeñas, menos productivas y menos descentralizadas, afectando la flexibilidad y escalabilidad del sector.
- IA avanzada: Reemplaza a los expertos humanos en la toma de decisiones complejas y análisis avanzados, reduciendo la necesidad de trabajo altamente calificado. En los SBC, esto podría traducirse en una consolidación del sector, donde empresas más grandes y altamente productivas utilizan la IA para ofrecer servicios a escala, reduciendo la descentralización y aumentando la dependencia de plataformas tecnológicas.

En ambos casos, la IA beneficia principalmente a los profesionales más capacitados y especializados, mientras que los trabajadores con menor conocimiento solo obtienen ventajas si la IA es lo suficientemente avanzada como para generar nuevas oportunidades laborales (Ide y Talamas, 2024).

Las investigaciones resaltan que la IA podrá reemplazar a ciertas tareas, sin embargo, es probable que muchas profesiones no se extingan dentro del sector, sino que se transformen al integrar el uso de la IA, especialmente en aquellas actividades donde el juicio humano es esencial. Las distintas proyecciones señalan que las ocupaciones más susceptibles de ser reemplazadas son aquellas dominadas por tareas rutinarias, mientras que las menos afectadas son la que exigen un nivel de interacción personal, tareas no repetitivas y procesos complejos de tomas de decisiones. (Giordano et al., 2024, 69).

CAPÍTULO 2:

Los SBC en Argentina: Evolución, desempeño y políticas públicas

Importancia estratégica del sector en la economía nacional

Habiendo descripto en el primer apartado de este trabajo la evolución a nivel global de los SBC y su dinamismo, esta sección tiene como objetivos analizar al sector de los SBC en Argentina, describir sus principales características e identificar los factores de mayor relevancia a fin de poder delinear un panorama claro para la principal finalidad de este trabajo.

Hay un consenso generalizado de que los SBC representan una gran oportunidad para la consolidación de un proceso de transformación y diversificación productiva en la Argentina (Lachman y López, 2022, Gayá R.E., 2017, ArgenData, 2024). En primer lugar, porque se trata de actividades que son capaces de generar empleo y divisas por exportaciones y contribuir a la creación de competencias en diversas áreas. Por otro lado, los SBC pueden generar “derrames de productividad” a partir de la transferencia de capital humano desde sectores de SBC hacia otras industrias. Los sectores de SBC también pueden ayudar a aumentar la competitividad de otras actividades productivas vía la prestación de servicios complejos y la generación y transferencia de conocimiento. (Lachman y López, 2022, 4).

Evolución de las exportaciones e inserción internacional

El despegue de las exportaciones argentinas de SBC en el presente siglo estuvo fuertemente vinculado a la salida de la convertibilidad (Gayá, 2017, 101). La abrupta devaluación del peso y su consecuente impacto en los costos laborales en dólares, mejoraron la competitividad internacional de Argentina.

Durante la convertibilidad, el tipo de cambio fijo encarecía los costos en dólares de los servicios argentinos, dificultando su competitividad en los mercados internacionales. Las empresas extranjeras generalmente optaban por establecer centros de servicios en países con costos más bajos, lo que limitaba la expansión del sector en Argentina. La devaluación benefició especialmente a sectores como el desarrollo de software, los servicios contables, financieros y jurídicos, y los centros de soporte técnico y back-office, que comenzaron a captar inversiones extranjeras y aumentar sus exportaciones. Además, la devaluación coincidió con el auge global de la tercerización de servicio y la digitalización, lo que favoreció la internacionalización del sector. Argentina pudo ofrecer talento altamente calificado a un costo significativamente menor que el de economías desarrolladas.

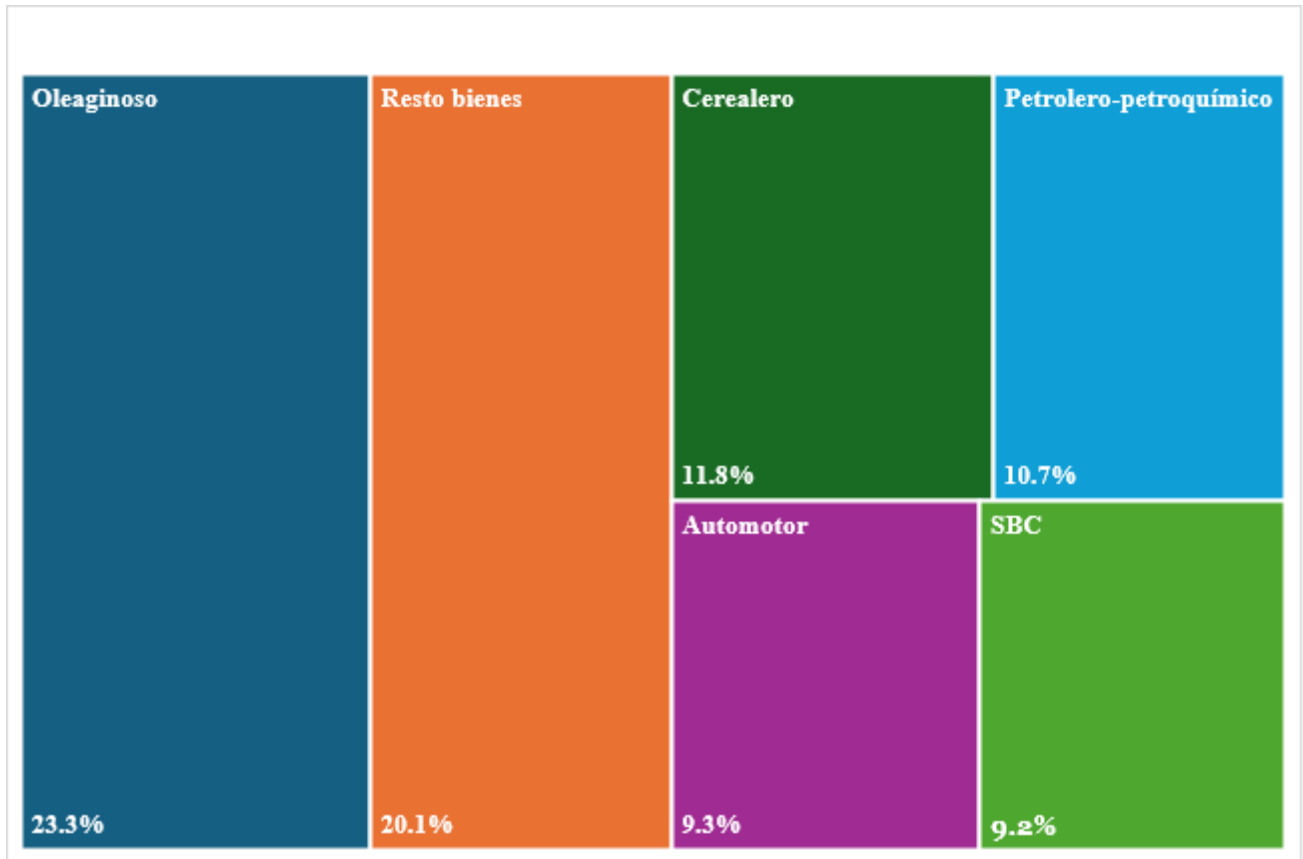
Un indicador del dinamismo de las exportaciones de SBC en Argentina es su tasa de crecimiento, significativamente superior al de la economía en su conjunto. Entre los años 2006 y 2022, las exportaciones de SBC en Argentina crecieron un 229%, mientras que la economía creció un 88% en el mismo período. Este crecimiento impactó en la cuota de SBC dentro del total del complejo de servicios, pasando de un 32% a un 56% (ArgenData, 2024).

Un aspecto clave de esta expansión es la capacidad del sector para generar un saldo comercial positivo. Desde el año 2005, Argentina ha mantenido un superávit comercial en SBC, impulsado principalmente por los servicios empresariales, profesionales y técnicos y de software y servicios informáticos (SSI) (Gayá, 2017, 103). En los últimos años, este superávit ha continuado, aunque con algunas fluctuaciones.

Si consideramos a los SBC en relación con el total de exportaciones de bienes y servicios de Argentina al mundo, según datos del INDEC, para el año 2024 estos representaron un 9,2% de ese total. Ubicándose en quinto lugar solo por detrás de los complejos oleaginosos (23.3%),

cerealero (11.8%), petrolero-petroquímico (10.7%) y automotor (9.3%). Cabe resaltar que los sectores que se encuentran por delante de los SBC en la lista son sectores en los que Argentina tiene una larga tradición exportadora (Gayá, 2025).

Gráfico 4: Los SBC en la composición de las exportaciones argentinas⁴



En lo que refiere a los últimos datos actualizados de comercio internacional, en el año 2024, las exportaciones argentinas de SBC alcanzaron cifras récord en todas sus variables, totalizando US\$ 8.927 millones, un 15% más que las exportaciones del año 2023. En cuanto a las importaciones, las mismas crecieron de manera moderada en torno al 1,8%, alcanzando los US\$ 7.613 millones. Como consecuencia, Argentina goza de un superávit comercial en el sector en el

⁴ Recreación propia de tabla elaborada por Romina Gayá en base a datos de INDEC (2025).

orden de los U\$S1.314 millones. Si solo consideramos el cuarto trimestre de 2024, las exportaciones de SBC experimentaron un crecimiento de 25,4% respecto a 2023. El principal socio comercial de Argentina en ambos segmentos fue Estados Unidos, totalizando cerca del 40% del flujo comercial del 2024. (Gayá, 2025).

Análisis del desempeño sectorial, empleo y distribución geográfica

En cuanto al desempeño sectorial, las exportaciones de servicios empresariales, profesionales y técnicos (SEPT) (que representan el 62,8% del total), experimentaron un crecimiento del 16,6% respecto al 2023 y lideraron la expansión del comercio de SBC. Dentro de esta categoría, los servicios jurídicos, contables y administrativos se destacan con un 62,8%, aunque el mayor incremento se notó en los servicios de arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos. (Gayá, 2025).

Este crecimiento en el segmento de SEPT se explica en gran parte debido a las ventajas competitivas de Argentina, como la disponibilidad de mano de obra calificada, el buen dominio del idioma inglés, así como una zona horaria similar a la de los Estados Unidos, el principal destino de este segmento exportador. (Gayá, 2017, 106). Otro punto importante respecto a los SEPT, es que una parte significativa del rubro está compuesto por centros de gestión empresarial de multinacionales, deslocalizados en Argentina, que operan de modo “intracompany”, es decir, que sus clientes son las otras entidades del mismo grupo al que pertenecen. Este modelo de operaciones protege de cierta manera a este tipo de compañías de la inestabilidad macroeconómica a nivel nacional, a partir de las relaciones particulares que cada centro de servicios establece con su matriz, que privilegian mantener e incluso incrementar sus operaciones en Argentina, debido a la buena calidad de los servicios proporcionados (Argencon, 2024, 10).

En cuanto a las importaciones, en el segmento de SEPT las mismas totalizaron US\$2.698 millones en 2024, lo que implica un 35,4% de las importaciones totales del sector, con una variación interanual respecto a 2023 de -1.6%. (Gayá, 2025).

En 2024, las exportaciones de cargos por uso de propiedad intelectual (CUPI) crecieron un 11,9% respecto a 2023, alcanzando los US\$ 280 millones. A pesar de este aumento, su participación en el total de SBC sigue siendo baja, con solo un 3,1%. Las importaciones, por su parte, experimentaron un considerable aumento del 14,5%, representando un 26,3% del total de importaciones del sector de SBC y alcanzando los US\$2.004 millones, dando lugar a un déficit en el orden de los US\$ 1.732 millones. Argentina enfrenta dificultades estructurales en este segmento, lo que explica su déficit comercial persistente (Gayá, 2025). Los países desarrollados dominan esta industria debido a su mayor inversión en tecnología, innovación e investigación, factores donde Argentina aún muestra limitaciones.

Por el lado de los SSI, las exportaciones totalizaron US\$ 2.674 millones. Comparado al año 2023, estos números ilustran un aumento del 15,4% interanual, y ocupando el segundo lugar en la cartera de SBC con un 29,9%. Las importaciones mostraron un declive de -5,1% y alcanzaron los US\$1.951 millones, lo que implica un superávit comercial de US\$722 millones. (Gayá, 2025). En las dos últimas décadas, el sector de SSI ha mostrado un comportamiento dinámico en cuanto a ventas, exportaciones y generación de empleo en el país. Este desarrollo no ha sido uniforme, sino que ha atravesado diferentes etapas y variaciones. Se puede identificar una fase de rápido crecimiento que llegó hasta 2011 (en donde Argentina tuvo una participación en el mercado global del 0,6%), seguida por un período de expansión más moderada (que llevó a Argentina a reducir su participación global en 2023, con un 0.3%). Esta desaceleración del sector se ha visto influenciada por la aparición de nuevos competidores a nivel global y por factores internos, como la fuga de

talentos, limitaciones en infraestructura y la inestabilidad macroeconómica, que han desalentado las inversiones en el sector. En cuanto a las cadenas globales de valor, Argentina participa en segmentos de bajo y medio valor. Sin embargo, también cuenta con un sector de empresas altamente especializadas que ofrecen soluciones innovadoras en áreas como fintech, salud, agroindustria y comercio electrónico, entre otras. (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2024).

Por último, las exportaciones de servicios personales, culturales y recreativos (SPCR) fueron de US\$370 millones, mostrando una variación interanual del 3,7%, y con una participación total en el complejo de SBC del 4,1%. Las importaciones aumentaron un 2,7% y fueron de US\$590 millones. Al igual que el segmento de CUPI, los SPCR también presentan un déficit de carácter estructural. (Gayá, 2025).

Tabla 1: Comercio Internacional de SBC de Argentina⁵

Categoría	Exportaciones			Importaciones			Saldo
	Valor	Var. i.a.	Participación	Valor	Var. i.a.	Participación	Valor
Servicios basados en el conocimiento	8.927	15,5%	100,0%	7.613	1,8%	100,0%	1.314
Servicios empresariales, profesionales y técnico	5.604	16,6%	62,8%	2.698	-1,6%	35,4%	2.905
Jurídicos, contables, admin.	2.38	10,1%	26,7%	954	-18,9%	12,5%	1.426
Public., inv. Mercado y encuestas	431	12,4%	4,8%	477	25,4%	6,3%	-46
Investigación y desarrollo	764	6,1%	8,6%	47	-53,3%	0,6%	717
Arquit., ingeniería y s. técnicos	261	43,2%	2,9%	446	39,8%	5,9%	-185
Otros	1.767	0,3	19,8%	774	46,5%	10,2%	994
Servicios de informática	2.674	15,4%	29,9%	1.951	-5,1%	25,6%	722
Servicios personales, culturales y recreativos	370	3,7%	4,1%	969	2,7%	12,6%	-590
Cargos por uso de propiedad intelectual	280	11,9%	3,1%	2.004	14,5%	26,3%	-1.723

En el último tiempo, Argentina se convirtió en un destino atractivo para la instalación de centros regionales y globales de desarrollo y provisión de servicios de las grandes multinacionales proveedoras de SBC. A la vez, emergieron un considerable número de empresas locales que se

⁵ Recreación propia de tabla elaborada por Romina Gayá en base a datos de INDEC (2025).

internacionalizaron exitosamente, algunas alcanzando la categoría de “unicornios” (Lachman y López, 2022, 5), tal es el caso de compañías como Mercado Libre, OLX y Despegar entre otras.

Dentro de este contexto, el software es uno de los motores de este auge de los SBC, siendo que entre los años 2004 y 2022, su facturación a precios constantes se multiplicó por 2,9 veces. Estas estadísticas superan al crecimiento promedio de la economía, que fue de 1,5 veces para el mismo período. (ArgenData, 2024).

En lo referente a la posición respecto a Latinoamérica, hacia el año 2023, Argentina, con el 12% de las exportaciones regionales, fue uno de los principales exportadores de SBC de la región. Las estadísticas son lideradas por Brasil (37%), seguidos por México y Costa Rica, con un 15% y 12% respectivamente. Tal como se mencionó anteriormente, Argentina se destaca por la alta participación de SEPT, así como por el crecimiento sostenido del segmento de SSI. A diferencia de Brasil y México, cuyas exportaciones de servicios están más diversificadas y vinculadas a cadenas globales de valor, Argentina se destaca por haber logrado una oferta competitiva en SBC en parte gracias a su capital humano altamente calificado. Según el Monitor de Comercio e Integración de 2024 del BID, estos números son en parte explicados por el hecho de que Argentina tiene el mayor dominio de inglés de la región, ubicándose en la categoría de “nivel alto” en el índice de competencias de inglés de Education First. Además, la proporción de la población argentina mayor de 25 años con al menos educación secundaria completa es superior al promedio regional, lo que contribuye a una fuerza laboral mejor preparada. (Giordano et al., 2024, 75).

Sin embargo, Argentina presenta también debilidades y desafíos, como por ejemplo la falta de formación de talento en disciplinas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas),

donde hay un déficit de profesionales especializados que podría limitar el crecimiento del sector en el mediano plazo (Giordano et al., 2024, 75).

En lo que respecta los destinos de exportación, Estados Unidos es, por lejos, el principal socio comercial de Argentina en lo referente a SBC. Hacia el año 2022, Estados Unidos explicó el 44% de las exportaciones argentinas de SBC, totalizando US\$ 3.539 millones. Cabe destacar el contraste observado con las exportaciones de bienes, donde el país del norte implica tan sólo el 7% del total nacional. Los siguientes socios en orden de relevancia fueron Brasil (7%), Reino Unido (6%), Irlanda (5%) y Chile (4%), que sumados alcanzan un 22%. (ArgenData, 2024). En cuanto a las importaciones, los principales países desde donde Argentina importa este tipo de servicios, fueron Estados Unidos, Países Bajos, España, Francia y Reino Unido. Estados Unidos se ubica nuevamente en el primer lugar con un 48% de las importaciones de SBC, alcanzando los US\$3.691 millones en 2022. Los siguientes países son Países Bajos (5%), España (4%), Francia (4%) y Reino Unido (4%). (ArgenData, 2024).

Con relación a la distribución geográfica, los datos más actualizados indican que históricamente los SBC han estado concentrados en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (“CABA”), que, al año 2022, explicaba un 58.1% del sector, lo que lo convierte en uno de los sectores de más concentración territorial en la estructura productiva de Argentina. La siguen la Provincia de Buenos Aires (“PBA”) con un 18.1%, Córdoba con un 6.6% y Santa Fe con un 5.2%. El resto de las jurisdicciones, individualmente, no superan el 2,5%. A lo largo de los años, la concentración de los SBC en CABA ha ido en aumento. En 1996, la ciudad representaba un poco más del 40% del empleo en el sector, mientras que en la actualidad dicha participación se aproxima al 60%. En contraste, las provincias de menor tamaño han experimentado una pérdida sostenida de relevancia en el mismo período. (ArgenData, 2024).

Por otro lado, los SBC son un sector con un importante potencial para la creación de fuentes de trabajo. Los empleos creados en el sector de SBC tienen las características de ser formales, calificados y bien remunerados (Gayá, 2019).

Los datos recientes demuestran que, en el primer trimestre de 2023, el empleo formal en el sector alcanzó los 494.000 puestos, representando el 7,4% del total del empleo formal a nivel nacional. Con respecto a los segmentos, los servicios profesionales encabezan el listado, con 343.000 empleos, y mostrando un crecimiento interanual del 3,4%. Lo siguen los servicios informáticos, con 142.000 empleos, con un crecimiento interanual del 4,7%. Por último, es importante también destacar que los empleos en el área de servicios audiovisuales tuvieron un descenso del 6,5% interanual (Argencon, 2024, 20).

Un dato para considerar es que el sector de SSI ha sido en las últimas décadas el sector más dinámico de los SBC en materia de empleo. El empleo formal en el sector de software se multiplicó por 10 desde el año 1996. En el mencionado año, el sector empleaba a aproximadamente 14.000 personas, pasando a 142.000 en la actualidad. De este modo, el sector de software hoy en día emplea más personas de manera formal que sectores como el automotriz, el petrolero o la industria textil-indumentaria. (ArgenData, 2024).

Los empleos generados por los SBC en Argentina se caracterizan por tener un grado de informalidad sustancialmente menor a los generados por el resto de los sectores de la economía. Sobre el total de los ocupados por el sector, los trabajadores asalariados informales (que no reciben aportes por parte de sus empleadores) alcanzan un 13,9%. Si se observa la economía en su conjunto, estos números alcanzan el 25,3% y, para el sector privado, el 28,0%. Asimismo, el sector presenta una elevada proporción de trabajadores no asalariados, alcanzando el 44,3% de los

ocupados en SBC con respecto al 27.2% y 33.9% del conjunto de la economía y de la totalidad del sector privado, respectivamente (ArgenData, 2024).

No obstante, existen importantes diferencias respecto a los distintos rubros de SBC. Por ejemplo, la mayoría de los trabajadores en el sector de servicios informáticos son asalariados, el 52.9% de los trabajadores en actividades profesionales, científicas y técnicas son no asalariados. El gran número de trabajadores no asalariados en el sector de SBC se explica fundamentalmente por la gran cantidad de cuentapropistas profesionales, de los que se pueden mencionar como ejemplo un abogado de un estudio jurídico propio o una diseñadora freelance. (ArgenData, 2024).

Con respecto a los salarios, los SBC han superado históricamente al promedio del sector privado. Esta tendencia se mantiene desde 1996. A partir de dicho año y hasta 2016, la diferencia entre ambos fue relativamente constante y las variaciones en los salarios (altas y bajas) fueron similares. Sin embargo, hacia el año 2017 esta dinámica cambió. Mientras que el promedio de la economía experimentó una disminución de sus salarios, el sector de SBC aumentó, por lo que esta brecha se amplió. El aumento en los niveles de los salarios de SSI explican en buena medida esta dinámica. Así, si en 1996 el salario promedio bruto de los trabajadores registrados en SBC superaba en un 5% al promedio del sector privado registrado, para 2022 esta diferencia se incrementó hasta el 40%. Dentro de los SBC, los sueldos del sector SSI sobresalen, ya que en 2022 fueron un 87% más altos que el promedio de la economía. Mientras que los salarios de los empleados en este sector aumentaron un 26%, el promedio salarial de la economía disminuyó un 9%. El comportamiento reciente de los salarios en SSI se debe a dos razones. Primero, hubo una alta demanda por parte de las grandes empresas del sector. Segundo, el aumento del trabajo remoto redujo la oferta de trabajadores disponibles para las empresas locales, ya que muchos comenzaron a trabajar para empresas extranjeras. (ArgenData, 2024).

Por último, dos cuestiones de importancia a tener en cuenta sobre las características de los empleos generados por el sector de SBC son, en primer lugar, el hecho de que el nivel educativo de las personas que trabajan en el sector de SBC es mayor al nivel educativo promedio toda la economía. Hacia el 2022, aproximadamente el 86% tenían por lo menos el secundario completo, y el 87% de los trabajadores tenía estudios superiores completos o los estaba cursando. El contraste es importante con el resto de la economía, en donde la proporción de trabajadores con estudios universitarios incompletos no supera el 50%. En segundo lugar, en lo respectivo a la cuestión de género, es importante mencionar que la participación de las mujeres en la industria de SBC ha sido históricamente mayor a la media del sector privado, aunque todavía se encuentra lejos de la paridad. En 2023, la tasa de empleo femenino en el sector de SBC se acercó al 40%, mientras que en el promedio de la economía estuvo en torno al 34%. Esta diferencia se mantuvo relativamente estable entre 6 y 8 puntos desde el año 2007). (ArgenData, 2024).

Las políticas públicas para el fomento del sector en Argentina.

Al analizar las políticas públicas para el sector de SBC en Argentina, podemos identificar dos tipos de instrumentos: Por un lado, los regímenes de promoción sectorial y por el otro, los programas de formación de recursos humanos (Lachman y Lopez, 2022, 28).

En lo que refiere a políticas específicas para la promoción de los SBC, el primer antecedente se encuentra a principios de la primera década del siglo XX. En 2004, fue sancionada la Ley N° 25.922, también conocida como “Ley de Promoción de la Industria del Software”. Este instrumento marca uno de los antecedentes más importantes en materia de fomento de este tipo de actividades, limitado al sector del software. Dentro de las actividades contempladas, la ley incluía: “la creación, diseño, desarrollo, producción e implementación y puesta a punto de los sistemas de software desarrollados y su documentación técnica asociada, tanto en su aspecto básico como

aplicativo, incluyendo el que se elabore para ser incorporado a procesadores utilizados en bienes de diversa índole, tales como consolas, centrales telefónicas, telefonía celular, máquinas y otros dispositivos”. El aspecto central de esta ley fue la definición de una serie de beneficios fiscales para las empresas del sector, entre los que se encontraban, un régimen de estabilidad fiscal por 10 años, que alcanzaba a todos los tributos nacionales tales como impuestos directos, tasas y contribuciones impositivas.

Otro punto importante de la ley, y que deja entrever la voluntad del fomento exportador es que establecía que aquellas compañías que desempeñasen actividades de investigación y desarrollo en software, así como de procesos de certificación y exportaciones de software, gozarían de un crédito fiscal intransferible de hasta el 70% de las contribuciones patronales que hayan pagado sobre la nómina salarial total de la empresa, así como una desgravación del 60% del impuesto a las ganancias en cada ejercicio fiscal.

Por último, se creaba el Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (Fonsoft) para financiar actividades relativas al sector, tales como proyectos de investigación y desarrollo, así como de capacitación educativa.

Esta ley fue prorrogada en el año 2014, hasta fines del año 2019. Si bien para inicios del año 2017, las fuentes oficiales destacaban 315 firmas habían sido incluidas en el régimen, según López (2019) no está del todo claro cuál ha sido el impacto de la Ley de Software, ya que si bien, el sector de SSI fue muy dinámico en materia de exportaciones y empleo después del 2000, perdió fuerza en años posteriores, Argentina no logró ascender significativamente en su patrón de inserción internacional en este mercado, y los “derrames” del sector hacia el resto de la economía parecen ser limitados en su alcance. Entre los argumentos que el autor destaca, se encuentran entre otros, la ausencia de evaluaciones de impacto rigurosas que midan la influencia de la ley, el hecho

de que muchas de las principales multinacionales exportadoras de software nunca estuvieron en la lista de beneficiarios de esta ley, y algunos datos sobre la desaceleración en el dinamismo de las exportaciones así como el crecimiento de otros subsectores, por ejemplo el de “otros servicios empresariales” que crecieron por encima de SSI, sin tener un tratamiento preferencial (López, 2019).

Dado que el vencimiento de la Ley de Software estaba previsto para el 31 de Diciembre de 2019, fue reemplazada en el año 2019 por la Ley de Economía del Conocimiento (N°27.506), cuyo texto original sufrió modificaciones en el año 2020 (Ley N° 27.570). Se trata principalmente de una regulación que amplía el esquema de beneficios otorgados por la ley original, así como un enfoque más extenso respecto a los beneficiarios contemplados por la nueva ley.

A partir de este instrumento se crea el “Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento”, cuyo objetivo principal es el de “promocionar las actividades económicas que apliquen el uso del conocimiento y la digitalización de la información apoyado en los avances de la ciencia y de la tecnología, a la obtención de bienes, prestación de servicios, y/o mejora de procesos”.

Como se mencionó inicialmente, una de las diferencias centrales con respecto a la ley del año 2004, es que se amplía el espectro de beneficiarios de la ley, limitándose en aquel entonces a los desarrolladores de software. En esta oportunidad, el esquema se extiende a otros actores del sector tales como empresas dedicadas a producción y postproducción audiovisual, biotecnología, servicios geológicos, servicios profesionales, de diseño, servicios arquitectónicos y de ingeniería, y las industrias espacial y nuclear, entre otras.

En cuanto al esquema de beneficios, en términos fiscales, se sostuvieron los conceptos de estabilidad fiscal y el bono del 70% de las contribuciones patronales que habían sido estipuladas originalmente por la ley del 2004, pudiendo esta última ascender a un 80% en aquellos casos en que se traten de incorporaciones laborales registradas relacionadas al género, de profesionales con estudios de posgrado, y de personas con discapacidad, entre otras.

Por el lado del impuesto a las ganancias, quienes cumplan todos los requisitos establecidos por el régimen, serán alcanzados por una alícuota reducida del 15%.

Por último, se observan otros beneficios fiscales, como por ejemplo la exclusión de los regímenes de retención y percepción del IVA, y el establecimiento de una alícuota del 0% para los derechos de exportación.

De lo descrito, puede deducirse que la nueva Ley de Economía del Conocimiento, propone un enfoque más comprehensivo que su predecesora, abarcando a más empresas del sector, así como una extensión de los beneficios propuestos dentro del régimen. Este instrumento otorga un importante impulso a las empresas para que puedan ser más competitivas a través de la reducción de costos, la generación de innovación y la mejora de procesos entre otras (Epelde, 2019).

También es importante destacar como antecedente reciente, el lanzamiento, por parte del Gobierno Nacional junto a Argencon (cámara que nuclea a empresas prestadoras de SBC) del programa Argentina Delivers, cuyo principal objetivo es fortalecer los Centros de Servicios Globales que operan en el país, así como atraer nuevos. Si bien no se han informado detalles sobre las medidas puntuales a aplicar, se perfila como una iniciativa ambiciosa dada la amplia difusión que ha tenido entre los organismos gubernamentales.

Por último, en cuanto a regímenes de promoción sectorial es importante mencionar el programa INSERTAR, impulsado por parte de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, Emprendedores y Economía del Conocimiento, a través de la Resolución 510/2024. El propósito fundamental de esta iniciativa es el de impulsar el desarrollo federal mediante la creación de empleos vinculados a la EC en las PyMEs a nivel nacional, mediante una reducción de los costos laborales. El beneficio consiste en un descuento en las contribuciones de la seguridad social, equivalente a un salario mínimo, vital y móvil por cada trabajador nuevo contratado por mes. Es decir, que las empresas no tendrán que pagar las contribuciones sociales correspondientes al salario de un nuevo empleado hasta un máximo de 12 meses consecutivos.

En lo que respecta a los programas de capacitación, existen diversos instrumentos, con distintos formatos y alcances que han sido implementados en los últimos años. Algunos ejemplos de ellos son:

El programa Estímulo a la Formación de Analistas del Conocimiento (“Programa 111 mil”), lanzado por la Subsecretaría de Servicios Tecnológicos y Productivos en el año 2016. Su objetivo principal era “promover la capacitación técnica de recursos humanos orientados al sector de servicios basados en el conocimiento, y favorecer la generación de empleo de calidad y su mayor accesibilidad”. Tenía como objetivos específicos la formación de 100.000 “analistas del conocimiento” en 4 años -programadores informáticos, productores audiovisuales, auxiliares en ingeniería o auxiliares en empresas de servicios-, de 10.000 ingenieros relacionados al sector de SBC y 1.000 emprendedores de base tecnológica. Sin embargo, el único módulo que se implementó en la práctica estuvo relacionado al lanzamiento de cursos de capacitación en el área de informática, y en el primer objetivo es el único en que el Programa tuvo avances prácticos, no registrándose progresos significativos en el resto (López, 2020, 54).

Otra instancia de capacitación en tecnologías informáticas lanzada por la Subsecretaría de Economía del Conocimiento es el Plan Argentina Programa, que contaba con diversas instancias. La primera de ellas denominada “#SeProgramar, cuyo principal objetivo era que los cursantes incorporen conocimientos sobre los fundamentos básicos de la programación. El Programa cuenta con una instancia de examen al finalizar la capacitación, para la obtención de un certificado avalado por el Ministerio de Desarrollo Productivo y la Cámara de la Industria Argentina del Software (“CESSI”). La segunda etapa, denominada “#YoProgramo”, estaba orientada a profundizar los conocimientos y habilidades en el manejo de herramientas de programación para el desarrollo web, de aquellos alumnos que hayan certificado la primera instancia. Por último, no es de menor importancia mencionar que el programa contempla un aporte no reembolsable de hasta \$100.000 para la financiación de elementos necesarios para el curso o gastos de conectividad o transporte (Lachman y Lopez, 2022, 30).

Los principales desafíos y oportunidades para Argentina en materia de SBC

Si bien el sector de SBC Argentina ha experimentado un crecimiento más que aceptable en los últimos años tanto en términos de exportaciones, así como en la generación de puestos de trabajo, todavía persisten desafíos significativos que afrontar (Gayá, 2017, 113).

Según Gayá (2017) para potenciar las exportaciones de SBC de Argentina a partir del fortalecimiento de la presencia en los principales destinos, así como para recuperar una cuota importante de mercado y desarrollar nuevos mercados, las siguientes acciones deberían ser consideradas:

Con respecto a la mejora del acceso a los mercados externos, se enumeran las siguientes medidas:

- En primer lugar, con respecto a los acuerdos sobre el comercio de servicios, se deberían profundizar los acuerdos existentes y alcanzar nuevos acuerdos que permitan el trato nacional y mejoren el acceso a determinados mercados (Un caso paradigmático sería la concreción del acuerdo con la Unión Europea). Los acuerdos comerciales regionales o preferenciales tienen el potencial de disminuir las barreras para acceder a los mercados mediante compromisos específicos relacionados con servicios que van más allá de lo estipulado en el AGCS. Esto se puede lograr, sobre todo, al incluir sectores adicionales en las listas positivas y al establecer compromisos en áreas como las inversiones. (Giordano et al., 2024 86).
- Por otro lado, la concreción de acuerdos para evitar la doble imposición también se presenta como un factor importante. La doble imposición aparece como uno de los principales obstáculos a nivel latinoamericano, dificultando el comercio intrarregional, y a su vez explicando por qué el mercado estadounidense es un destino tan importante para las exportaciones de SBC, ya que EEUU no aplica impuesto a la renta a las importaciones de servicio. Argentina tiene tan solo 20 acuerdos para evitar la doble imposición y algunos de ellos son acuerdos para servicios transfronterizos (Giordano et al., 2024, 88). Argentina debe mejorar los acuerdos ya suscriptos y suscribir nuevos acuerdos para reducir la presión fiscal sobre las exportaciones.
- En tercer lugar, una medida beneficiosa sería la suscripción de acuerdos para facilitar el reconocimiento mutuo de la educación. Esta medida facilitaría el acceso a mercados internacionales, la colaboración internacional y estimular la transferencia de conocimientos.

- Por último, el desarrollo de una “marca país”, mediante el fortalecimiento de actividades ya consolidadas y la mejora del posicionamiento en el resto de los segmentos. Para esto, es necesaria una mayor articulación público-privada, así como más vínculos entre entidades públicas para potenciar capacidades instaladas y sinergias institucionales.

Con respecto al empleo y al capital humano, una de las principales fortalezas de la mano de obra argentina es la fluidez en el idioma inglés, especialmente orientada a servicios legales, contables de consultoría de gestión, entre otros. En contraste, la escasez de capital humano limita la expansión de otros sectores, como los servicios de ingeniería y de informática.

En este sentido, la autora propone:

- Fortalecimiento de los programas de inglés, informática y matemáticas en todos los niveles educativos.
- Fomento de la inscripción en programas educativos relacionados con disciplinas de mayor potencial (como por ejemplo la ingeniería, informática, ciencias básicas, entre otras).
- La promoción de la articulación entre la academia y el sector privado para mantener actualizados los contenidos curriculares, así como fomentar la empleabilidad.

CAPÍTULO 3:

Hoja de ruta para la mejora de la inserción de los graduados de la licenciatura en Relaciones Internacionales

Habilidades más requeridas por el sector de SBC

Habiendo descrito en los primeros dos capítulos de este trabajo el crecimiento del sector de SBC tanto a nivel global como en Argentina, el objetivo de este capítulo final es definir una hoja de ruta cuya finalidad sea mejorar la inserción de los graduados de Relaciones Internacionales de la UNR en el sector de SBC. Para esto, en primer lugar, se relevará cuáles son las habilidades más requeridas por el sector en base a la bibliografía especializada y a la experiencia personal del autor trabajando en el sector de precios de transferencia en la empresa PwC Argentina⁶, que a efectos de este análisis es considerado dentro de los SEPT, para posteriormente realizar un análisis del plan de estudios vigente para la Licenciatura en Relaciones Internacionales, a fin de poder proponer una hoja de ruta para introducir ajustes al mismo.

En cuanto a las habilidades más requeridas por el sector de SBC, Lachman y López (2022) realizaron un relevamiento del sector en el que constataron que hay una serie de elementos que sobresalen con respecto al resto. Éstas son: i) Experiencia previa en puestos similares; ii) Habilidades comprobables para el trabajo en equipo; iii) manejo avanzado del inglés y iv) la formación profesional de grado.

⁶ PwC Argentina es la firma argentina de PwC, una de las organizaciones de servicios profesionales más grandes y reconocidas a nivel mundial. Brinda una amplia gama de servicios a empresas de diversos tamaños y sectores, incluyendo auditoría, consultoría, impuestos y asesoramiento legal. En la actualidad, la red emplea a más de 370.000 personas a nivel global y a más de 6.000 en Argentina.

De acuerdo con los autores, la experiencia previa es uno de los factores más tenidos en cuenta por las empresas a la hora de contratar nuevos talentos. Este factor adquiere mayor relevancia cuando se trata de puestos que requieran ciertos conocimientos especializados o de mayor seniority. En ambos casos, estas capacidades no se adquieren necesariamente en la universidad o en los estudios terciarios, sino a través de entrenamiento y aprendizaje “on the job”. (Lachman y López, 2022, 53).

Desde una perspectiva aplicada, la experiencia del autor en el sector de SBC, permite ilustrar que en los procesos de reclutamiento la experiencia previa es altamente relevante. La experiencia laboral proporciona conocimientos prácticos que no se pueden obtener únicamente a través de la educación formal, pudiendo los candidatos con experiencia previa entender mejor las dinámicas laborales y cómo aplicar sus habilidades en situaciones reales.

Otro punto central es que, los perfiles con experiencia previa suelen requerir menor tiempo de capacitación, lo que permite a las firmas ahorrar más recursos y que el nuevo empleado sea productivo más rápidamente.

En segundo lugar, la habilidad para el trabajo en equipo aparece como otro aspecto central. Estas habilidades resaltan especialmente en aquellos proyectos que requieren de equipos interdisciplinarios (Lachman y López, 2022, 54).

El nivel de desarrollo de las habilidades para trabajo en equipo, así como las soft-skills (habilidades blandas), son detalladamente analizados en los procesos de selección de PwC. En este tipo de empresas, al trabajarse con diversos clientes, es común el tener que gestionar una variedad de proyectos simultáneamente. Para poder hacerlo efectivamente, es importante poder conformar equipos que tengan un trato fluido, una comunicación efectiva y un sentido de la responsabilidad

bien desarrollado. Los perfiles con buenas habilidades de comunicación, que puedan expresar ideas y escuchar activamente a los demás, contribuyen a mejorar la eficiencia de los equipos y a reducir los malentendidos. Asimismo, la administración de una cartera de proyectos numerosa bajo alta presión hace necesaria la conformación de un ambiente de trabajo armonioso. De esta manera, las habilidades para la resolución de conflictos son esenciales para mantener la cohesión del equipo y no afectar el rendimiento de este. Por último, las capacidades vinculadas a la organización y gestión del tiempo son esenciales a la hora de evaluar a los candidatos. Quienes trabajan en empresas proveedoras de SBC, especialmente en aquellas que exportan, se enfrentan muchas veces con múltiples vencimientos, que, sin una eficaz organización del tiempo, serían difíciles de cumplir. A esto se suma también, las diferencias de cultura laboral con equipos o clientes del exterior quienes pueden tener expectativas diferentes respecto al tiempo de ejecución de las tareas. Respecto a este último punto, es necesario combinar una adecuada comunicación para poder negociar dichos vencimientos, así como una efectiva organización del tiempo para poder cumplirlos.

Para los autores, el tercer lugar en orden de relevancia lo ocupa el nivel de inglés de los candidatos, factor crucial en aquellas compañías que están involucradas en la exportación de SBC, dado que, en la práctica, es común la interacción con equipos del exterior a través de diferentes canales (Lachman y López, 2022, 54).

El idioma inglés cuenta con gran consenso internacional a la hora de ser utilizado para los negocios. Cada vez más y más empresas multinacionales (que en el caso de Argentina ocupan buena parte de la cuota de exportaciones de SBC) han optado por oficializar al inglés como el idioma corporativo común, en un intento por facilitar la comunicación y el rendimiento a través de funciones y actividades empresariales geográficamente diversas (Neeley, 2012).

En lo que respecta a mi experiencia trabajando en el sector, el inglés, del cual se debe tener un buen dominio tanto oral como escrito, es un requisito fundamental para poder acceder a los puestos vacantes. Esto se debe a varios factores. En primer lugar, tal y como se mencionó anteriormente, por las necesidades de comunicación con equipos del exterior. Al trabajar con equipos y clientes alrededor del globo, el dominio del inglés posibilita la comunicación efectiva y fluida. En segundo lugar, la gran mayoría de las tareas asignadas deben ser realizadas en idioma inglés, Desde la confección de reportes, así como la revisión de estados financieros o el análisis cualitativo de compañías. Tercero, pero no menos importante, al tratarse de una empresa que opera a nivel global, todos sus sistemas y herramientas están configuradas en idioma inglés.

Por último, la formación profesional de grado aparece en cuarto lugar dentro de las habilidades requeridas por el sector de los SBC. La importancia de la formación profesional de grado está relacionada con la adquisición de una base de conocimientos teóricos y prácticos que son importantes a la hora de operar en la industria del conocimiento.

La formación profesional de grado es uno de los elementos cruciales a la hora del reclutamiento en PwC. Específicamente en el área de Precios de Transferencia, se priorizan aquellos perfiles que hayan estudiado carreras como las Licenciaturas en Economía, Relaciones Internacionales, o Administración entre otras. Además, es de una importancia crucial la formación complementaria que los perfiles hayan incorporado a sus carreras de grado para fortalecer sus conocimientos y orientar su formación al puesto requerido, como diplomaturas, cursos o posgrados.

El nuevo plan de estudios de Relaciones Internacionales: un paso adelante

El 20 de septiembre de 2018, mediante la resolución del Consejo Directo N° 2823/18, se modificó el plan de estudios de la carrera de Licenciatura en Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la UNR. Este cambio supuso un paso adelante en términos de una modernización de los contenidos y de la inclusión de nuevas asignaturas, así como de mantención de aquellas que contribuyen a la formación profesional de los estudiantes y a una mejora de la inserción laboral en el sector privado en general, y en los SBC en particular.

Tabla 2: Nuevas asignaturas y contenidos que fortalecen el perfil de los graduados para puestos de SBC

Materia	Contenidos
Finanzas Internacionales	<ul style="list-style-type: none">-Estructura y funcionamiento del sistema financiero internacional-Mercados financieros internacionales-Instrumentos financieros-Análisis de la balanza de pagos-Finanzas descentralizadas y criptoactivos
Gestión de Proyectos Internacionales	<ul style="list-style-type: none">-Desarrollo de habilidades prácticas a través del uso de herramienta de gestión orientada a resultados.-Gestión de riesgos en proyectos.-Habilidades de comunicación gerencial y negociación
Teoría Económica y Política Económica	<ul style="list-style-type: none">-Economía Política-Evaluación de modelos económicos

Entre otras mejoras, el nuevo plan de estudios introdujo la asignatura de Finanzas Internacionales. Esta asignatura tiene como principal objetivo el proveer a los alumnos de herramientas teórico-prácticas para comprender la estructura y el funcionamiento del sistema financiero internacional contemporáneo, y contribuye a que los alumnos tengan una mejor comprensión de los mercados financieros internacionales, así como un conocimiento sobre los

instrumentos financieros más importantes, que puedan realizar análisis de las balanzas de pagos y adquieran conocimientos sobre finanzas descentralizadas y criptoactivos. Todas estas habilidades son requeridas por las empresas del sector de SBC, mayoritariamente en el sector de SEPT.

Por otro lado, se incorporó la materia electiva Gestión de proyectos internacionales, cuyo objetivo principal es dotar a los alumnos de los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para el desempeño en este tipo de proyectos. Estos contenidos pueden ayudar a los alumnos a desarrollar sus habilidades prácticas a través del uso de herramientas de gestión orientadas a resultados, a tener un mayor entendimiento sobre la gestión de riesgos en proyectos, y a mejorar sus habilidades de comunicación gerencial y negociación.

El nuevo programa incluyó también las asignaturas de Teoría Económica y Política Económica en reemplazo de las anteriores Economía I y II. Ambas asignaturas aportan a los alumnos la formación necesaria en economía política, sistemas financieros y políticas monetarias para que los graduados puedan colaborar eficazmente en proyectos de corte económico.

También se mantuvo la asignatura de Economía Internacional. Esta materia aborda contenidos clave como por ejemplo la evolución del sistema capitalista y el impacto de la tecnología en los procesos productivos, cuestiones cruciales para la inserción en un sector como el de SBC, donde la tecnología y la digitalización son cuestiones sustanciales. Asimismo, se analizan las corrientes de inversión extranjera directa, la competitividad internacional de las empresas, la expansión de las empresas transnacionales, y las cadenas de valor en el marco de la globalización económica. La importancia de este último aspecto para el sector de SBC radica en que las empresas operan a menudo en entornos internacionales, y por lo tanto, en jurisdicciones con diversas regulaciones comerciales. Por último, la asignatura también analiza la importancia de

la innovación y las transformaciones empresariales, una cuestión fundamental en el sector de SBC, donde la capacidad de adaptación a los cambios tecnológicos y de mercado es crucial para el éxito.

La asignatura de Comercio Exterior también se mantuvo en la actualización del plan de estudios. Esta materia proporciona a los alumnos conocimientos fundamentales sobre la operatoria del comercio exterior, lo cual es fundamental para cualquier graduado que desee desenvolverse en el sector de exportación de servicios. También se abordan cuestiones tales como internacionalización de empresas, marketing internacional y canales de comercialización y documentación de comercio exterior, contenidos claves para poder posicionar servicios en mercados extranjeros.

Por otro lado, es importante destacar que el programa mantiene los cuatro niveles de idioma inglés y/o francés como obligatorios, así como la asignatura de prácticas preprofesionales para todos aquellos estudiantes que deseen tener una experiencia laboral en los sectores público o privado.

Por último, y con respecto a lo mencionado al inicio de este apartado, el hecho de que una gran mayoría de los exámenes finales de Relaciones Internacionales se lleven a cabo de manera oral, ayuda a los estudiantes a mejorar sus capacidades argumentativas y desenvolverse adecuadamente ante situaciones de presión. Asimismo, el hecho de que buena parte de las asignaturas cuenten con trabajos en equipo, hace que los estudiantes se vean motivados a trabajar en conjunto con otros compañeros, potenciando estas cualidades.

Propuesta de hoja de ruta para la mejora de la inserción laboral

Si bien el renovado programa de Relaciones Internacionales provee a los estudiantes de las importantes herramientas mencionadas anteriormente para la inserción de los estudiantes en

el sector de SBC, también existen muchas áreas del plan de estudios que se podrían mejorar y modernizar para potenciar en este objetivo.

Inclusión de la asignatura “Economía del Conocimiento”: Ya sea como seminario o materia electiva. Incorporar una materia sobre EC, permitiría a los estudiantes obtener un mayor entendimiento sobre cómo aspectos como la automatización, la digitalización y la innovación impactan en los negocios internacionales y su efecto en la agregación de valor. Si bien la asignatura Economía Internacional aborda importantes contenidos sobre los diferentes modos de producción y cadenas de valor en la globalización, la materia Economía del Conocimiento podría significar un paso adelante e incluir contenidos sobre innovación y tecnología, capital humano e intangibles, modelos de negocio en la EC, y políticas públicas para el desarrollo de la EC.

Habilidades digitales y análisis de datos: En los últimos años, las habilidades relacionadas a análisis de datos han sido cada vez más requeridas por las empresas. Su importancia radica en que, la posibilidad de transformar datos en información útil ayuda a las unidades de negocio a tomar decisiones cada vez más informadas y basadas en la evidencia, ahorrando recursos y haciendo más eficiente el uso del tiempo. La incorporación, por parte de los estudiantes de Relaciones Internacionales, de habilidades relacionadas al manejo de datos, les ayudaría a mejorar su competitividad en tareas como investigación de mercados, inteligencia de negocios, o proyectos de consultoría empresarial. Por último, es menester dotar a los estudiantes de conocimientos relacionados a la inteligencia artificial, lo que los ayudaría a mantenerse competitivos respecto a una industria que cada vez requiere de mayor eficiencia.

Talleres de soft skills: Tal como se mencionó anteriormente, las habilidades blandas son uno de los pilares tenidos en cuenta por parte de las empresas de SBC a la hora de elegir a sus candidatos. Si bien el actual programa de Relaciones Internacionales implica un estímulo a este

tipo de habilidades al fomentar los exámenes orales, las exposiciones o los trabajos en equipo, la incorporación de talleres de habilidades blandas enfocado en negociación y resolución de conflictos permitiría a los estudiantes desarrollar destrezas para interactuar eficazmente, ya sea con clientes o con pares laborales.

Fortalecimiento de las asignaturas de idiomas: Si bien el actual programa cuenta con un adecuado programa de idiomas, potenciar la orientación de la práctica del lenguaje hacia los SBC podría tener un impacto significativo en la empleabilidad de los alumnos de Relaciones Internacionales en el sector. Como se mencionó anteriormente, particularmente el idioma inglés es uno de los requisitos fundamentales para el reclutamiento en el sector de SBC. Teniendo en cuenta esta observación, la incorporación de inglés técnico aplicado a la tecnología o a los negocios, con enfoque en el vocabulario técnico, la realización de presentaciones en inglés y simulación de reuniones podría funcionar como puente directo entre el perfil académico del graduado en Relaciones Internacionales y el sector de SBC.

Fortalecimiento del programa de práctica preprofesionales: El programa actual de prácticas preprofesionales de la facultad, cuenta con un buen abanico de oportunidades para que los estudiantes se inserten en diversos ámbitos, ya sean públicos o privados. Sin embargo, se observa que muchas de las prácticas ofrecidas por la asignatura no están directamente relacionadas con lo que se espera de un estudiante de Relaciones Internacionales. La facultad debe aprovechar que Rosario es sede de un importante conjunto de empresas tecnológicas internacionales y nacionales que están ávidas de incorporar estudiantes talentosos a sus filas (PwC, EY, Accenture, fyo, entre otras). En este sentido, un plan de acción adecuado debería contemplar el reforzamiento de los contactos con las empresas del sector de SBC para acrecentar el número de oportunidades de pasantías profesionales en este sector. Esto ayudaría a los estudiantes a tener un primer contacto

con las empresas del sector, y a su vez, los haría contar con una experiencia importante, reforzando su currículum para futuras postulaciones.

Conclusión

El presente trabajo ha evidenciado la expansión del comercio de servicios en las últimas décadas a nivel global, y en particular de los SBC, como una de las transformaciones más significativas de la economía global en las últimas décadas.

Esto fenómeno encuentra sustento en factores tales como la globalización, el avance tecnológico, el desarrollo de las telecomunicaciones y la digitalización de los procesos productivos. En este marco, los SBC han emergido como sectores estratégicos, no solo por su capacidad para generar valor agregado y fomentar la innovación, sino también por su impacto transversal sobre el resto de la economía mediante la transferencia de conocimientos y capital humano calificado.

Para países como Argentina, el auge de los SBC representa una oportunidad inmejorable para diversificar su matriz productiva, generar empleos de calidad y obtener divisas en un contexto global altamente competitivo. Sin embargo, para capitalizar esta oportunidad, resulta imprescindible que las instituciones educativas adapten sus planes de estudio a las nuevas exigencias del mercado laboral. La Licenciatura en Relaciones Internacionales de la UNR, en particular, se encuentra frente al desafío de reorientar parte de su propuesta formativa para dotar a sus graduados de herramientas teóricas y prácticas que les permitan insertarse con éxito en este ecosistema de alta demanda y constante evolución.

El diagnóstico realizado ha permitido constatar que, si bien los graduados de la Licenciatura en Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la UNR poseen competencias valiosas -como la capacidad de análisis de las dinámicas internacionales, formación en economía y finanzas, el manejo de idiomas y habilidades

comunicacionales-, persisten importantes brechas en lo relativo al manejo de herramientas técnicas, pensamiento computacional, y competencias blandas orientadas al trabajo en equipo y la gestión de proyectos. Estas carencias limitan el potencial de inserción en un sector que valora fuertemente la formación transversal, la capacidad de adaptación, y la vinculación entre teoría y práctica.

Frente a ellos, este trabajo ha propuesto una hoja de ruta inicial para la mejora de la empleabilidad de los egresados, centrada en la actualización curricular con la incorporación de contenidos sobre específicos sobre la industria del conocimiento, la incorporación de herramientas técnicas y tecnológicas, el fortalecimiento de la enseñanza del idioma inglés, el fomento de prácticas preprofesionales, y el desarrollo de vínculos con el sector privado.

Asimismo, el fomento de una interacción más fluida entre el ámbito universitario y el sector privado, puede potenciar significativamente el perfil del graduado en Relaciones Internacionales, acercándolo a los requerimientos reales del entorno profesional. Esta articulación permitiría, además, que la universidad cumpla un rol activo como promotora del desarrollo local, posicionando a Rosario como un nodo clave dentro del entramado nacional e internacional del comercio de SBC.

En conclusión, la adecuación del plan de estudios no solo favorecería la empleabilidad de los futuros egresados, sino que también contribuiría a consolidar un modelo educativo flexible, pertinente y conectado con las transformaciones contemporáneas del sistema económico global. El sentido este trabajo es claro: formar profesionales capaces de desempeñarse con solvencia en contextos complejos y dinámicos, y al mismo tiempo, contribuir al desarrollo de un sector que se perfila como eje del crecimiento sustentable de la Argentina en las próximas décadas.

Referencias bibliográficas

- Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional. (2022). Informe sobre servicios basados en el conocimiento. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto Argentina.
- Argencon. (2024, noviembre). Argenconimics: Segundo informe 2024. https://www.argencon.org/wpcontent/uploads/2024/11/Argenconimics_2doINF_2024_ok.pdf
- ArgenData. (año, día de mes). Servicios basados en el conocimiento. <https://argendata.fund.ar/topico/servicios-basados-en-el-conocimiento/>
- Bell, D. (1973). Industrial Society of The Information Age. Created May, 19, 2004.
- Bhattacharya, S. (2010). Knowledge economy in India: Challenges and opportunities. *Journal of Information & Knowledge Management*, 9(03), 203-225.
- Carrillo, J. (2005). "¿Qué es la Economía del Conocimiento?". *Revista Transferencia*.
- Cox, R. W. (1987). *Production, power, and world order: Social forces in the making of history*. Columbia University Press.
- de Moreno, I. F. (2009). La sociedad del conocimiento. *Revista Científica General José María Córdova*, 5(7), 40-44.
- Desmarchelier, B., Djellal, F., & Gallouj, F. (2013). Knowledge intensive business services and long term growth. *Structural Change and Economic Dynamics*, 25, 188-205.
- Drucker, P. F. (1993). *Post-capitalist society*. NY.

- Economic Times. (2022, 14 de agosto). Countdown to 2047: Can India truly become a knowledge economy, home to learning, skilling, and R&D? <https://economictimes.indiatimes.com/news/india/countdown-to-2047-can-india-truly-become-a-knowledge-economy-home-to-learning-skilling-and-rd/articleshow/93561819.cms?from=mdr>
- Epelde, Agustín. (2019, 18 de Septiembre). Ley de economía del conocimiento: La favorable evolución de la ley de software. Abogados.com.ar. <https://abogados.com.ar/ley-de-economia-del-conocimiento-la-favorable-evolucion-de-la-ley-de-software/24339>
- Gayá, R. (año, día de mes). SBC: Casi USD 9 mil millones exportados en 2024. Romina Gaya. <https://www.rominagaya.com.ar/post/sbc-casi-usd-9-mil-millones-exportados-en-2024>
- Gayá, R. (2019). Servicios basados en el conocimiento: Oportunidades de convergencia para América Latina. Romina Gaya. <https://www.rominagaya.com.ar/post/servicios-basados-en-el-conocimiento-oportunidades-de-convergencia-para-am%C3%A9rica-latina>
- Gayá, R. E. (2017). Strengthening knowledge based services in argentina. RAM. Revista de Administração Mackenzie, 18(6), 96-123.
- Giordano, P., Campos, R., Gayá, R., y Michalczewsky, K. (2024). Monitor de Comercio e Integración 2024: Desafiar la tendencia: El potencial de los servicios basados en conocimiento. <https://doi.org/10.18235/0013235>
- Ide, E., & Talamas, E. (2024, July). Artificial Intelligence in the Knowledge Economy. In Proceedings of the 25th ACM Conference on Economics and Computation (pp. 834-836).

- Lachman, J., & López, A. (2022). Los servicios basados en conocimiento en Argentina. Tendencias, oportunidades y desafíos. Argentina Productiva, 2030.
- Ley de Economía del Conocimiento (texto original y modificado) Congreso de la Nación Argentina. (2019). Ley N° 27.506: Régimen de Promoción de la Economía del Conocimiento. Boletín Oficial de la República Argentina, 15/07/2019. Congreso de la Nación Argentina. (2020). Ley N° 27.570: Modificaciones a la Ley 27.506. Boletín Oficial de la República Argentina, 26/10/2020.
- Ley de Promoción de la Industria del Software. Congreso de la Nación Argentina. (2004). Ley N° 25.922: Promoción de la Industria del Software. Boletín Oficial de la República Argentina, 09/12/2004. <https://www.boletinoficial.gob.ar>
- Li, J., Rim, G. N., & An, C. J. (2023). Comparative study of knowledge-based economic strength between China and the USA. Journal of the Knowledge Economy, 14(4), 4256-4292.
- López, A. (2019, 4 de diciembre). El largo y sinuoso camino hacia la economía del conocimiento y algunas opiniones impopulares sobre la ley de software. Alquimias Económicas. <https://alquimiaseconomicas.com/2019/12/04/el-largo-y-sinuoso-camino-hacia-la-economia-del-conocimiento-y-algunas-opiniones-impopulares-sobre-la-ley-de-software/>
- López, A. (2020). Argentina: la continuidad de las políticas frente a los cambios de gobierno. En M. Alvarez, K. Fernández-Stark, & N. Mulder (Eds.), Gobernanza y desempeño exportador de los servicios modernos en América Latina y la India (pp. 37-63). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- López, A. F. (2017). Los servicios basados en conocimiento: ¿una oportunidad para la transformación productiva en Argentina? [Monografía]. Biblioteca digital UBA.
- Luong, T. A., & Nguyen, T. H. (2021). The impact of ICT on service trade. *The Singapore Economic Review*, 66(04), 1073-1086.
- Mattoo, A., Stern, R. M., & Zanini, G. (2008). *A Handbook of International Trade in Services*. Oxford University Press.
- Miles, I., Kastrinos, N., Bilderbeek, R., et al. (1995). *Knowledge-intensive business services: Users, carriers, and sources of innovation*. European Commission.
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2024). Software y servicios informáticos 2024. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/software_y_servicios_informaticos_2024.pdf
- Mittelman, J. H. G. (1996). *Critical Reflection*. Lynne Rienner, Boulder, Colorado.
- Neeley, T. (2012, mayo). Global business speaks English. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2012/05/global-business-speaks-english>
- OECD (1996). *The knowledge-based economy*. OECD Publishing.
- Organización Mundial del Comercio. (1995). *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gats_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2015). *Servicios: El comercio en servicios contribuye al desarrollo*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/20y_s/services_brochure2015_s.pdf

- Organización Mundial del Comercio. (2019). Informe sobre el comercio mundial 2019: El futuro del comercio en servicios. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr19_s.htm
- Resolución 510/2024 (2024) (Programa INSERTAR) Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores. (2024). Resolución 510/2024: Programa INSERTAR. Boletín Oficial de la República Argentina,
- Rozemberg, R., & Gayá, R. (2019). Los Servicios Basados en el Conocimiento en los países miembros de la ALADI.
- Strange, S. (1996). The retreat of the state: The diffusion of power in the world economy. Cambridge university press.
- The Irish Times. (2022, 12 de agosto). Ireland: One of the leading knowledge economies. <https://www.irishtimes.com/special-reports/2022/08/12/ireland-one-of-the-leading-knowledge-economies/>
- The Telegraph. (2019, 23 de Mayo). Making sense of the knowledge economy. <https://www.telegraph.co.uk/business/tips-for-the-future/the-knowledge-economy/>
- UNCTAD. (s.f.). UNCTADstat: Trade in services by service-category and partner country. United Nations Conference on Trade and Development. <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.TradeServCatTotal>