Transcripción

Episodio 5 – Comercio de servicios modernos

con Luis Rivera

1. Presentación y contexto del episodio

Panorama inicial: la relevancia global y regional del comercio de servicios modernos

Ricardo Monge:

> Bienvenidos a *ACA Conversamos* de la Academia de Centroamérica. Hoy tenemos el gusto de tener a un colega, un asociado de la Academia e investigador, Luis Rivera.
>
> Luis ha estado trabajando, junto con mi persona en la Academia de Centroamérica, para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en un tema muy interesante, que es el comercio de servicios modernos. Es decir, todo aquello que se puede demandar y/o proveer a través de internet.
>
> Este es un comercio muy interesante, un nicho de mercado que ha ido creciendo casi de manera exponencial a nivel mundial, no solo en ciertos países y regiones, sino realmente en todo el mundo; por supuesto, en algunos países y regiones con mayor ímpetu que en otros.
>
> Para iniciar la conversación, quizás valdría la pena señalar que, en este tipo de comercio —donde están servicios de telecomunicaciones, donde hay servicios profesionales, donde está todo el área de seguros, pensiones, todo aquello que se pueda vender a través de internet—, si uno se preguntara quiénes son los principales exportadores en el mundo, estaríamos hablando de que, en términos absolutos, exportaciones absolutas, los primeros lugares los ocupan Estados Unidos, Reino Unido, Irlanda, India y Alemania.

Pero si uno se pone a preguntar: “No, no hablemos en términos absolutos, hablemos más bien en términos per cápita —es decir, ¿quiénes son los países que mayor esfuerzo hacen en exportar este tipo de servicios? —”, lo que encontramos es que los 10 primeros, o 20 primeros inclusive, son economías relativamente pequeñas. Eso es importantísimo para países como Costa Rica y el resto de América Latina.

Si uno hace ese ranking utilizando exportaciones per cápita de servicios modernos, se encuentra que Irlanda es el primer país exportador y los demás son Luxemburgo, Singapur, Hong Kong, Suiza, Países Bajos, Dinamarca, Suecia, Noruega y Reino Unido. O sea, son países relativamente pequeños.

Entonces, la pregunta es: “Qué interesante: no son los países más grandes del mundo en términos de población, sino más bien países relativamente pequeños los que están siendo los líderes mundiales en este tipo de comercio”. Lo que queremos conversar hoy con Luis es, precisamente, cómo está América Latina en este contexto y, un tema adicional, qué tan integrados estamos los latinoamericanos en el comercio de servicios modernos.

Así es que, bienvenido, Luis. Muchas gracias por estar hoy acá con nosotros. Me gustaría, quizá, Luis, que comenzáramos hablando un poquitico: ¿por qué es importante hablar de servicios modernos en la coyuntura actual que tiene el mundo —de guerras comerciales, cambios en las políticas comerciales de países importantes como los de Estados Unidos, China, y cambios geopolíticos—? ¿Por qué vale la pena que en la región comencemos a preguntarnos seriamente cuál es la importancia de la exportación de servicios modernos y cómo estamos en ese campo?

Luis Rivera:

Bueno, primeramente, muchas gracias por la invitación. Un gusto estar acá en la Academia.

Hay tres temas que son clave con relación al comercio internacional de servicios modernos.

Primero, como ya se mencionó, por la dinámica que ese comercio ha mostrado en la última década en particular; ya hoy por hoy, a nivel global, el comercio de servicios es superior al comercio de bienes. Dentro del comercio de servicios, los servicios modernos llevan el peso relativo más alto, no solo

desde un punto de vista relativo, sino desde un punto de vista de la tasa de crecimiento que han mostrado en la última década. Entonces, los servicios modernos se han consolidado, a nivel global, como uno de los ejes centrales del comercio internacional.

Dos, como usted bien señalaba, varios países de la región de América Latina se han posicionado competitivamente en ese comercio. Costa Rica destaca dentro de esos países, a nivel de sus exportaciones por habitante y también a nivel del crecimiento, durante la última década, de esas exportaciones por habitante. Pero, asimismo, otros países de la región han sido parte de esta dinámica global.

Y tres, hay un tema que es importante tener en cuenta, y es que si bien muchos países de América Latina se han consolidado como oferentes competitivos de servicios modernos a nivel global, la participación de mercados fuera de América Latina sigue siendo más importante. Es decir, que dentro de la región, los países de América Latina aún no aprovechan todo el potencial que existe para comerciar más con los países vecinos. Esos son tres temas que es importante tener presentes.

Ahora bien, hay que ver que existen oportunidades, amplias oportunidades, de expandir el comercio de servicios modernos no solo a nivel de la región sino también hacia fuera. Y eso es importante tenerlo presente porque, dentro de este escenario actual, en donde pareciera que las distorsiones al comercio internacional de bienes se consolidan y se multiplican desafortunadamente, en el ámbito de servicios aún, digamos, por el momento, podemos decir que las posibilidades de más comercio dependen menos de distorsiones nuevas o recientes al comercio internacional, sino que dependen más de temas regulatorios que se podrían y deberían atender a nivel de cada país. Y eso es algo que abordamos en el estudio.

Una de las principales vías para sacar más provecho del comercio internacional de servicios modernos, para un país como Costa Rica y para América Latina en general, es a través de esfuerzos de política pública interna. Eso es una excelente noticia, porque eso quiere decir que tenemos el control, desde un punto de vista de la política pública, para crear las condiciones para potenciar aún más el comercio global.

2. Beneficios económicos y sociales de los servicios modernos

Productividad, encadenamientos y oportunidades para jóvenes, mujeres y territorios fuera del centro

Ricardo Monge:

> Cuando uno habla de comercio internacional, Luis, generalmente, y cuando se habla de exportaciones, uno piensa: "Bueno, es importante promoverlas porque esto va a generar más divisas al país y podemos comprar más cosas del exterior, o porque esto es importante para generar empleo".
>
> Pero de los servicios, sobre todo los servicios modernos, en el estudio se habla, y en la literatura, de importantes beneficios para el resto de la economía. Es decir, beneficios tan importantes como los que se generaban con la industrialización, la manufactura, por ejemplo. ¿Por qué no hablamos un poco de eso?
>
> ¿Cuáles son esas otras, digamos, externalidades que tienen los servicios sobre el resto de la economía, que hacen muy atractiva la promoción de este tipo de actividad?

Luis Rivera:

> Bueno, hay que tener presente que, cuando hablamos de servicios modernos, estamos hablando de servicios relacionados con telecomunicaciones, servicios financieros, servicios corporativos de alta tecnología. No solo tienen una relevancia en sí mismos, para efectos del comercio internacional, sino que tienen una relevancia estratégica dentro de las cadenas globales de valor; particularmente en esos eslabones de las cadenas globales de valor donde se genera más dinámica de creación de riqueza por derrames de productividad —voy a llamarlo de esa forma—.
>
> Entonces, hay una relación clara entre el crecimiento de los servicios modernos y el comercio de los servicios modernos con, llamémoslo así, la productividad total de los factores en una economía. Los servicios modernos juegan un papel clave para que el crecimiento económico de los países, ojalá, en el mundo ideal, se fundamente, sobre todo, en el crecimiento de esa productividad.

Hay un vínculo directo entre los servicios modernos, a través de las tecnologías de información y comunicaciones, y las demás actividades productivas, sea en la manufactura o en la agricultura.

Eso hace una diferencia, y puede hacer una diferencia enorme, para efectos del ritmo de crecimiento que pueda seguir un país, ojalá fundamentado en el crecimiento de la productividad. Y los servicios modernos juegan un papel clave.

Ricardo Monge:

Qué bueno que señalas eso, porque otros aspectos que se hablan en la literatura, además de ese importantísimo impacto de la productividad, tienen que ver con las posibilidades que esta actividad de servicios modernos brinda a sectores que hoy día preocupan, no solo en Costa Rica, sino en América Latina, porque no se ve una muy buena inclusión de esos sectores en el dinamismo económico. Me refiero a mujeres, me refiero a jóvenes y me refiero a actividades fuera de las zonas centrales de los países.

Los servicios modernos tienen también esa virtud: es una actividad donde los jóvenes tienen un gran potencial de participación —obviamente, si se les desarrollan las habilidades y conocimientos necesarios—. Las mujeres también. Pero, además, las zonas rurales y las zonas costeras, lo cual va a depender de las condiciones que se requieren para este tipo de servicios.

3. Integración regional y barreras al comercio

Desafíos y heterogeneidad en la integración de América Latina en los servicios modernos

Ricardo Monge:

> Volvamos ahora a este tema importante que señalabas de la integración económica. América Latina es la segunda región menos integrada en el mundo después de África. Si uno toma los bloques —los continentes, perdón—: América Latina, Europa, Asia, Oceanía y África, resulta ser que, si uno ve la integración comercial —bienes y servicios en conjunto—, América Latina es la segunda menos integrada. La única menos integrada es África.
>
> Entonces, me gustaría que comenzáramos a hablar de lo que encontramos en el estudio: ¿qué tan integrada está América Latina en estos servicios? ¿Qué tipo de barreras enfrentamos?
>
> Tal vez, primero, hablemos de lo que encontramos desde el punto de vista de los datos. Y después ya nos podemos meter a qué encontramos con los modelos y qué nos dijeron los exportadores. Pero, primero que nada, ¿qué nos dicen los datos sobre la integración comercial entre los países de América Latina en materia de servicios modernos?

Luis Rivera:

> Bueno, lo primero es que, salvo el caso de un par de países —Argentina y Paraguay, en donde la participación relativa de América Latina como destino de las exportaciones totales de servicios modernos es del 25 y 17 por ciento, respectivamente—, en el resto de los países esa importancia relativa es, en promedio, de un 12 por ciento. Eso lo que quiere decir es que América Latina no es el principal mercado de destino de las exportaciones de servicios modernos de América Latina.
>
> Luego, cuando uno observa a nivel de bloques comerciales —sea el Mercado Común Centroamericano, sea Caricom, sea el Mercosur, etcétera— y uno ve los resultados de la intensidad de las exportaciones, se da cuenta de que también, si se quiere, sorpresivamente, los bloques comerciales no necesariamente están contribuyendo con una mayor dinámica de comercio, entre sus países miembros, de servicios modernos.

Lo otro que uno observa es que, si bien América Latina ha cobrado una mayor relevancia como destino final de las exportaciones de América Latina en la última década, de nuevo, el resto del mundo —por llamarlo así— sigue siendo el principal destino de las exportaciones.

Y una de las variables que parece incidir más en este resultado tiene que ver con lo que llamamos *heterogeneidad* en las restricciones al comercio de servicios modernos.

Lo que vemos es que América Latina no solo tiene resultados muy distintos con relación a esos niveles de restricciones que existen al comercio de servicios modernos frente al resto del mundo, sino que también tiene mucha heterogeneidad con relación a esas restricciones regulatorias comparado con sus socios de la región.

¿Esto qué quiere decir? Por un lado, hay países con una muy alta restricción que, a la vez, cuando se comparan con las restricciones existentes en los demás países de América Latina, resultan muy distintas dependiendo de cuál país estemos mirando.

Eso tiene varias implicaciones. Lo primero es que las restricciones, por sí mismas, parecen estar frenando ese potencial de mayor comercio entre países de América Latina.

Lo segundo es que, si hay mucha heterogeneidad en cuanto a las, digamos, reglas del juego con las que se puede o no se puede hacer el comercio de servicios modernos, eso genera muchísimos costos operativos para las empresas —después podemos hablar un poco del tema de lo que nos dicen los exportadores—.

Y lo tercero es que, en tanto las restricciones regulatorias en temas de propiedad intelectual, inversiones en infraestructura de comunicaciones y tecnología de información, restricciones legales, trato fiscal, etcétera, sean muy distintas entre países y generen una carga muy alta para hacer negocios internacionales, definitivamente las exportaciones no van a poder crecer más ni alcanzar todo el potencial que podría darse.

El otro tema tiene que ver con esto que se señalaba respecto al mercado laboral y la posible vinculación o fortalecimiento de las exportaciones a través de inversiones en capital humano, en destrezas, en capacidades de la gente, para poder integrar a más personas a un mercado laboral que podría ser más dinámico en tanto las exportaciones crezcan.

Entonces, ese es otro tema de política pública clave: cómo hacer para invertir más en la gente y, ojalá, poder acercar más a jóvenes y mujeres a un mercado laboral más dinámico, creando más oportunidades de desarrollo.

Ricardo Monge:

Esto me gustaría relacionarlo con lo primero que hablabas de productividad.

América Latina es una de las regiones que menos crece en el mundo, en promedio. Hay países que crecen mucho más en la región, Costa Rica es uno de ellos, que despunta vis a vis lo que crece América Latina en promedio. América Latina, en promedio, crece en menos de un 1%, mientras Costa Rica crece alrededor de un 4%.

Pensando en el impacto de los servicios modernos sobre la productividad, lo que estás diciendo es que, en el tanto hay menos integración comercial en servicios modernos entre latinoamericanos, estamos teniendo barreras para, precisamente, aprovechar esos crecimientos de productividad.

Como no comerciamos tantos servicios modernos, hay menos impacto, menos derrames de conocimiento y de productividad hacia el resto de nuestras economías. Y eso sin lugar a dudas, pues, es un problema.

4. Políticas y acuerdos para potenciar el comercio regional

Impacto de la reducción de barreras y de los capítulos de servicios en los tratados comerciales

Ricardo Monge:

> Ahora, me parece importante que podamos señalar, o contarle aquí a la audiencia, qué nos dicen las estimaciones que se pudieron hacer: ¿en cuánto podría incrementarse el comercio en América Latina si esa heterogeneidad se reduce o si tuviéramos tratados de libre comercio que favorezcan el comercio? ¿Qué requerimos en esos tratados de libre comercio?
>
> Porque me parece que esas deberían ser políticas públicas muy importantes que se apliquen en todos los países de América Latina.

Luis Rivera:

> Ciertamente, poder reducir las barreras regulatorias entre países de América Latina tendría un impacto importante en el comercio.
>
> Estimamos que, siendo que el índice de restricciones va de 0 a 100 —en donde 0 significa que no existe ninguna restricción y 100 representa la mayor restricción posible, casi prohibitiva al comercio—, y desde un punto de vista de la heterogeneidad de las regulaciones —100 es la mayor heterogeneidad, es decir, todo es distinto y discriminatorio para cualquier par de países con los que se comercia, versus 0, donde no existe heterogeneidad y las reglas del juego son las mismas para todos los socios comerciales—, si logramos bajar en un punto porcentual ese índice de regulaciones, el comercio dentro de la región podría crecer hasta un 8%.
>
> Es decir, las exportaciones de la región hacia la región podrían crecer hasta un 8%. Eso es un resultado importante.
>
> Lo otro que vemos, con relación a la relevancia de tener en los acuerdos comerciales un capítulo explícito y claro sobre servicios, es que eso también hace una gran diferencia.

A propósito del actual proceso de negociación en el que estamos —al menos Costa Rica y muchos países de la región— del Acuerdo Transpacífico, en donde, según entiendo, habrá un capítulo dedicado específicamente al tema del comercio de servicios, esto cobra particular relevancia.

Las estimaciones que hacemos indican que cuando en un acuerdo comercial, sea cual sea, existe un capítulo de servicios dedicado al comercio internacional de servicios, eso podría hacer que el comercio dentro de la región creciera hasta un 40% en materia de servicios modernos.

Entonces, eso hace una gran diferencia desde el punto de vista de cuáles pueden ser las variables que más inciden en aprovechar ese potencial.

Ricardo Monge:

Sí, esos datos que señalas son importantísimos. Ese que mencionabas, de que una reducción de un punto porcentual en la heterogeneidad aumenta un 8% el comercio.

También vimos qué pasaba si decíamos: “Bueno, ¿cuál es el promedio del índice de heterogeneidad y qué pasa si movemos a todos los países a ese promedio?”. Y era asombroso: el comercio podía crecer un 200%.

O sea, esto lo que nos dice es que el potencial que tiene este nicho de mercado —solo en América Latina— es gigantesco, y los países deberían aprovecharlo.

5. Lecciones desde la trinchera exportadora

Capital humano, tributación y estándares: claves prácticas para fortalecer el comercio de servicios modernos

Ricardo Monge:

> Ahí, un tema central que me gustaría ahora que abordemos es: ¿qué es lo que dicen los que están en la trinchera, los exportadores de la región?
>
> Primero que nada, si esto que encontramos realmente ellos lo observan. Y, en segundo lugar, qué otros factores ellos consideran que deben ser incluidos en la política pública para impulsar el comercio de servicios modernos, no solo en la región sino desde la región también hacia otros destinos.

Luis Rivera:

> Bueno, cuando conversamos con un grupo amplio de exportadores de varios países de América Latina —exportadores de servicios modernos—, lo primero que encontramos es que los resultados, si se quiere, más macro, el ejercicio que hicimos estadístico, tienen sentido para ellos desde su perspectiva empresarial.
>
> Pero hubo varias áreas adicionales que ellos destacaron, en las que se debería prestar más atención para efectos de crear un ambiente competitivo más favorable para exportar más, y también para exportar más a la región.
>
> Destacan tres temas por parte de los exportadores.
>
> Uno tiene que ver con el capital humano, con la necesidad de invertir más en las capacidades y destrezas técnicas que se requieren. Prácticamente todos los exportadores con quienes conversamos, de todos los países indistintamente, señalaron eso como un área que debería tener prioridad uno a nivel de política pública: la inversión en las capacidades técnicas requeridas por las empresas para poder mantener el ritmo de crecimiento y la expansión de sus capacidades de producción.

El segundo tema tiene que ver con los acuerdos de doble tributación. Es un tema que se señaló con especial atención, que tiene que ver con cómo lograr —a través de esos acuerdos— que los negocios internacionales no se vean limitados por temas fiscales. Y es un tema muy interesante porque eso no compete a los negociadores de acuerdos comerciales; es un tema que compete directamente al Ministerio de Hacienda. Pero es algo que se señaló con particular atención por parte de los exportadores.

El tercer tema tiene que ver con todo lo relacionado con estandarización, y cómo lograr fomentar e invertir, a nivel de los países, en una infraestructura que fomente —desde el punto de vista de la normalización— la creación de estándares y la adopción de estándares, la implementación de estándares por parte de las empresas. No solo las empresas exportadoras, sino también las empresas potenciales clientes de las empresas exportadoras. Ese fue un tercer tema que se destacó.

Ricardo Monge:

Dejame apuntar ahí algo que me gustaría que quede acá en este pódcast: Costa Rica resultó, de acuerdo con el análisis, ser el primer país exportador en términos per cápita de América Latina —no en términos de valor, sino en tasa de crecimiento— en todo un período muy largo, como del 2006 al 2023.

Cuando se analiza, con los exportadores costarricenses, en opinión de ellos, cuáles son los fundamentos, cuáles son las bases que permitieron que Costa Rica se posicionara como el primer país exportador de la región, bueno, se habló de estos temas muy importantes que citaste.

Se habló del recurso humano, de que Costa Rica tenía una tradición de producir recurso humano de alta calidad.

Se habló de la importancia de la educación en tecnologías de información y comunicaciones desde etapas muy tempranas —primaria y secundaria— para motivarle ese deseo a los muchachos de estudiar carreras STEM, de preocuparse por este tipo de actividades.

Se habló de la importancia de la conectividad.

Y se habló de que Costa Rica es, quizás, uno de los países más libres en materia de barreras a este tipo de comercio.

Después, también, se citó algo muy interesante, y era que Costa Rica, desde los 80, liberalizó la importación de software y hardware del mundo, y eso permitió que los ticos tuvieran acceso a la última tecnología y, por ende, poder aprender a usarla y competir internacionalmente.

6. Retos de política pública y capital humano en Costa Rica

Educación, inversión y brechas de talento: prioridades para relanzar el sector de servicios modernos

Ricardo Monge:

> En los últimos tres años y medio, Costa Rica —bueno, más bien, desde mucho antes de estos últimos tres años y medio—, en materia de recursos humanos, viene teniendo serios problemas.
>
> Cada vez hay más reclamos del sector productivo, principalmente en este sector, de que la brecha entre oferta y demanda de recursos humanos se ensancha, en lugar de reducirse. Entonces, me parece que es un tema que deberíamos hablar, Luis.
>
> La otra cuestión es el hecho de que algunos empresarios están preocupados porque se canceló el programa con la Fundación Omar Dengo para la educación primaria y secundaria en el uso de tecnologías de información y comunicación. La respuesta del programa alternativo por parte del MEP (Ministerio de Educación Pública) todavía pareciera no ser totalmente satisfactoria. Ese, me parece, debería ser otro tema al que deberíamos referirnos.
>
> Porque estas son cosas en donde se están tocando fundamentos. En ese sentido, ¿qué recomendaciones de política planteás para que el país pudiera volver a engancharse y seguir impulsando este sector tan importante?
>
> Porque hay muchos otros países que ya están trabajando en estrategias nacionales de promoción de exportaciones de servicios modernos —República Dominicana, Panamá, etcétera—.
>
> Nosotros ya lo teníamos muy bien establecido, pero le estamos aflojando algunas tuercas ahí. ¿Qué recomendarías vos para relanzar otra vez esto?

Luis Rivera:

> Bueno, hay que tener presente algo que es clave y que ha hecho una diferencia enorme para el caso de Costa Rica, y es que el sector de servicios modernos ha crecido gracias a la atracción de inversión extranjera directa.

Dicho de otra forma, la principal política pública para crear las condiciones que han permitido que Costa Rica sea hoy un líder a nivel global en exportaciones por habitante de servicios modernos ha sido la atracción de inversión extranjera directa.

Y muchas cosas se han hecho muy bien; de ahí el resultado y ese posicionamiento que tenemos a nivel global; pero, paralelamente, otras políticas públicas en otras áreas quizás no han avanzado a la misma velocidad.

Sabemos que la inversión extranjera directa genera numerosos impactos positivos para el país —obviamente, en el tema de la inversión en sí misma, en el tema de las exportaciones y en la creación de empleos, por supuesto—.

Pero también sabemos que, para que se logren concretar otro tipo de derrames de conocimiento y derrames tecnológicos —por la interacción de las empresas multinacionales con la industria local o con el mercado laboral local—, hay que avanzar de manera paralela, ojalá a esa misma velocidad, en áreas como el desarrollo de infraestructura y la inversión en capital humano, siendo estas dos áreas fundamentales.

Entonces, son dos áreas en las que quizás no se ha avanzado a la misma velocidad que los negocios internacionales en la frontera —que es donde las multinacionales que operan en este país se mueven—, con la dinámica que eso implica a nivel global.

El tema del capital humano es fundamental. Sabemos —y los mismos exportadores nos lo dicen— que esa brecha debería tener prioridad uno desde una perspectiva de política pública.

Crear esos conocimientos que se requieren para poder integrar a cada vez más personas en esta dinámica de crecimiento a través de las exportaciones. Y cuando digo crecimiento, no solo hablo del crecimiento de las exportaciones mismas, sino también de la posibilidad de generar todos estos derrames de conocimiento y tecnológicos, que se traducen, entre otras cosas, en más productividad de la gente, mejores salarios, mejores condiciones laborales y más oportunidades de desarrollo.

6. Cierre

Fortalezas, tareas pendientes y oportunidades para el futuro del comercio de servicios modernos

Ricardo Monge:

Me parece que, en todo lo que has señalado, quisiera resaltar algunas ideas que creo son importantes.

La primera es la importancia estratégica de seguir abriendo mercados a través de tratados de libre comercio y, como bien señalabas, que estos incluyan capítulos de servicios. Esta negociación que Costa Rica tiene ahora para el Transpacífico, sin lugar a dudas, tendría un impacto extraordinario para este sector.

La otra cosa que mencionabas es la importancia de desarrollar política pública en infraestructura —especialmente infraestructura digital— y en todo lo que tiene que ver con el desarrollo de recursos humanos, muy orientado al tema de STEM, es decir, Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas.

Por otro lado, me parece que otra cosa que debemos pensar es que, si bien hemos hecho bien las cosas en atracción de inversión y promoción de exportaciones, eso ha sido en lo que yo llamo la “etapa fácil” —no porque sea fácil, sino en términos relativos—.

Como bien decías: “Ya somos el primer país exportador per cápita”; pero eso está muy concentrado en inversión extranjera directa. Otros países han hecho lo mismo que Costa Rica, en otras latitudes —Irlanda, por ejemplo—, pero desarrollando un ecosistema que permite el crecimiento de empresas de capital nacional en esos sectores.

Creo que Costa Rica tiene ahí no solo un reto, sino más bien una oportunidad por aprovechar, dado todo el ecosistema que se va creando. Entonces, me parece que ese debería ser un tema muy importante.

Pero quizá el mensaje más importante que deberíamos dejar es que el sector de servicios modernos es un sector muy dinámico —como bien lo dijiste—, el más dinámico en materia de comercio internacional hoy por hoy.

Es muchísimo más dinámico que cualquier comercio de bienes u otro tipo de servicios, y tiene impactos inmensos en el resto de la economía: generación de empleo para jóvenes, personas en zonas rurales y costeras, y para mujeres; impactos en la productividad de las actividades económicas que utilizan estos servicios dentro y fuera del país.

Además, Costa Rica tiene prácticamente cero barreras; si la memoria no me falla, en ese índice de restricciones comerciales que va de cero a cien, nosotros estábamos alrededor de 0,5, más o menos.

Luis Rivera:

Es de los más bajos de la región y de los más bajos del mundo.

Ricardo Monge:

Exactamente. Entonces, debemos aprovechar esas fortalezas y, más bien, construir sobre ellas.

Pero sí hay temas en los que debemos poner las barbas en remojo, porque el resto del mundo no se detiene: recursos humanos, infraestructura digital, enseñanza en el uso de tecnologías de información y comunicación desde etapas muy tempranas, emprendimiento desde etapas muy tempranas.

Si realmente queremos impulsar y apoyar el desarrollo de empresas de capital nacional en este importante sector —como lo han hecho, con gran éxito, otros países—, debemos atender esos aspectos.

No sé si quisieras comentar algo final.

Luis Rivera:

Sí, ciertamente hay un potencial enorme para construir sobre todos los éxitos que se han tenido en esta área en el país.

Este es un tema que, globalmente, cobra cada vez más relevancia.

De hecho, días atrás, en el Foro Público de la Organización Mundial del Comercio, este fue uno de los temas centrales de discusión, y el mundo cada vez le presta más atención a esto.

Eso, entre otras cosas, implica que vamos a tener más competidores que querrán entrar en esta dinámica del mercado global.

Entonces, las tareas pendientes son bastante claras; el tema de fondo siempre va a ser cómo mover la agenda hacia adelante.

Ricardo Monge:

Bueno, Luis, primero que nada, muchísimas gracias.

Ha sido un verdadero gusto, como siempre, conversar con vos sobre temas de frontera en materia económica.

Algo que quisiéramos decirle a la audiencia es que el estudio está disponible en la página web de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y, asimismo, en la página web de la Academia de Centroamérica.

Pueden acceder libremente a él, disponer de la información y nos encantaría recibir observaciones o preguntas al respecto.

Así es que esperamos seguir conversando sobre un tema tan apasionante y de tal envergadura e importancia para Costa Rica.

Muchísimas gracias.