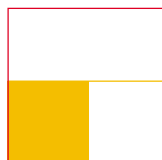


PARTE I



Dimensiones de la competitividad



Resumen

La creencia de que un país es más competitivo si tiene una moneda más depreciada o un superávit comercial más abultado ha sido desplazada en los últimos años por una visión más integral de los factores que contribuyen a la generación de valor, tanto a nivel microeconómico como agregado. Una economía es más competitiva cuando el ambiente de funcionamiento de las empresas es conducente al crecimiento sostenido de la productividad y de los niveles de ingreso per cápita. La búsqueda de la competitividad en una economía global obliga a los países a crear mejores condiciones para el desarrollo de las empresas que las que corresponderían a sus propios niveles de ingreso.

En la última década, América Latina logró avances en áreas esenciales para la competitividad, en especial en la disciplina macroeconómica. Ello permitió que la región retomara la senda del crecimiento, pero no a un ritmo satisfactorio para la población. El crecimiento tampoco ha sido suficiente para reducir las brechas de productividad e ingreso que separan a América Latina de los países desarrollados. Considerando los niveles de ingreso de los países, la mayoría ofrece condiciones deficientes para el aumento de la productividad y el ingreso, como se deduce del análisis de los índices de competitividad del *Global competitiveness report* de 2001, en el cual han sido incluidos 20 países latinoamericanos. Solamente Chile presenta condiciones sustancialmente mejores de lo que cabría esperar para su nivel de ingreso, y por lo tanto está en capacidad de crecer en forma acelerada. Las deficiencias en los demás países se originan principalmente en la calidad del ambiente macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y la capacidad tecnológica.

En los círculos empresariales latinoamericanos se reconocen muchas de estas dificultades. Los empresa-

rios consideran que los mayores obstáculos para el funcionamiento y expansión de los negocios en América Latina son los que tienen que ver con el entorno económico y regulatorio en el que operan las empresas. Uno de cada tres empresarios considera que el problema más grave es la falta de financiamiento; siguen luego en importancia el exceso de regulaciones e impuestos y la inestabilidad de la política económica. Las opiniones de los empresarios tienden a reflejar la gravedad de estos problemas, también indicada por los datos objetivos disponibles. Dada la amplia disparidad entre las economías, no es sorprendente que también haya grandes diferencias entre las opiniones de los empresarios según los países. Más sorprendente es que la percepción de los grandes y pequeños empresarios no difiera demasiado, aunque muchos de los problemas afectan más a las empresas pequeñas. La implicación práctica es obviamente que para hacer frente a los grandes problemas de competitividad hay que optar preferentemente por políticas generales, mientras que las políticas diferenciales enfocadas a grandes y pequeñas empresas solo deben tener un papel secundario.

Dada la gravedad de muchos de los problemas que dificultan el crecimiento empresarial en América Latina, sería de esperar que las empresas de la región fueran muy pequeñas para los patrones mundiales. De hecho, las empresas más grandes de América Latina son significativamente más pequeñas que las de los países desarrollados y las del conjunto de los países en desarrollo. Esto no solo se debe al tamaño de las economías latinoamericanas, si bien este es un factor crucial, sino también a que las empresas de la mayoría de países de la región tienen serias limitaciones de acceso a los recursos productivos, en particular al crédito y a servicios de infraestructura de transporte, electricidad y teleco-

municaciones. Estas limitaciones afectan incluso a las empresas de mayor tamaño, a pesar de su vinculación a los mercados financieros internacionales y las ventajas que les daría operar a mayor escala para compensar con inversiones propias las deficiencias de la infraestructura pública. A pesar de la mundialización, el desarrollo empresarial continúa esencialmente determinado por factores propios de los países. Fomentar la competitividad depende por lo tanto del esfuerzo que pongan los gobiernos en eliminar los obstáculos a nivel nacional.

El desempeño exportador y la competitividad son cosas distintas, pero las dos están relacionadas. El éxito exportador tiende a ser una consecuencia de la competitividad, es decir de la calidad del ambiente en que operan las empresas y de las facilidades con que cuentan para innovar y para aprovechar las oportunidades comerciales. Las exportaciones de América Latina durante los años noventa fueron muy destacadas, en con-

traste con la penuria del decenio anterior. Un buen número de países de la región logró aumentar su participación en los mercados mundiales y varios avanzaron en la exportación de productos de mayor contenido tecnológico. A finales de los años noventa cerca del 40% de las exportaciones de la región eran productos de contenido tecnológico medio o alto. México tuvo particular éxito en este terreno, ya que logró aprovechar su acceso a los mercados de Canadá y Estados Unidos. Entre los productos más dinámicos en las exportaciones, muchos fueron resultado de nuevas tecnologías, pero no todos los productos de alto contenido tecnológico corrieron la misma suerte y también hubo productos básicos que se exportaron muy bien. Más que debido a políticas de “selección de ganadores”, que habrían tenido un gran riesgo de fracaso, el avance de las exportaciones de contenido tecnológico fue el resultado de las condiciones generales de competitividad de diversos países.